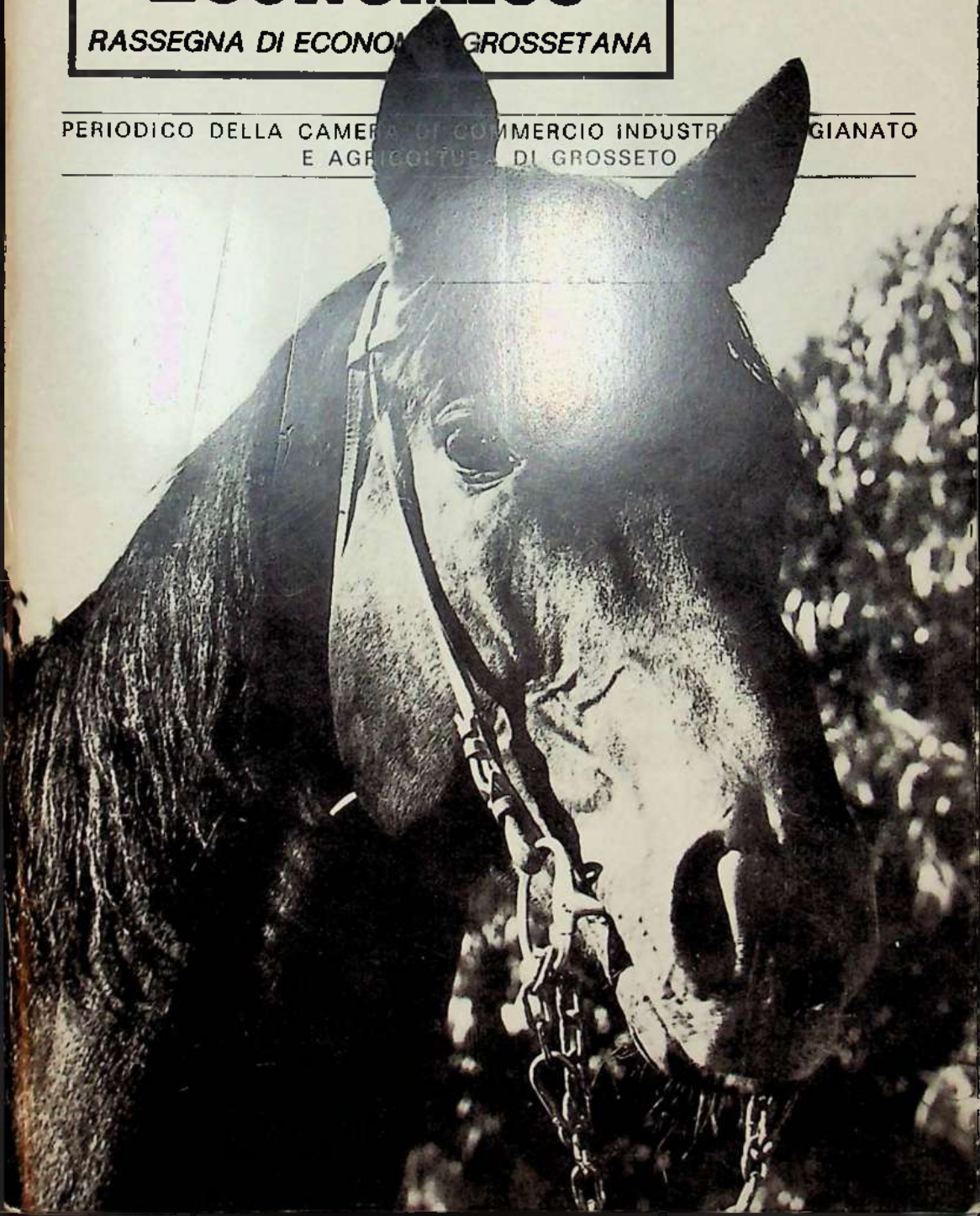
INFORMATORE ECONOMICO

RASSEGNA DI ECONOMIA GROSSETANA

NUMERO 6 - NUOVA SERIE
OTTOBRE 1978
Pubblicità inferiore al 70%
Spedizione in abbonamento postale Gruppo IV

PERIODICO DELLA CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI GROSSETO

INFORMATORE ECONOMICO

periodico della Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Grosseto

DIRETTORE
Achille Giusti

DIRETTORE RESPONSABILE
Luciano Spaziani

COMITATO DIRETTIVO
Giovanni Battista Barco
Antonio Concialini
Franco Giachi
Giovanni Lazzi
Ivo Maccherini
Michele Pala
Carlo Pellegrini
Raffaello Picchi

REDAZIONE
Fulvio Ciucchi
Umberto Corsi
Nerio Maestrelli

DIRETTORE AMMINISTRATIVO
Franco Righini

SEGRETERIA
Maria Vittoria Guglielmi

Numero 6 - Nuova Serie
Pubblicità inferiore al 70%
Spedizione in abb.nto post. Gruppo IV

Abbonamento anno 1978 L. 2.500
Un numero separato » 500

Condizioni di abbonamento ai periodici camerali

Movimento Anagrafico mensile L. 7.000
Elenco ufficiale dei Protesti Cambiari (quindicinale) . . » 15.000
Listino mensile dei Prezzi all'ingrosso . . . . » 3.000
Listino settimanale delle Quotazioni di Mercato . . . » 3.000
Abbonamento cumulativo » 25.000

Per gli abbonamenti si prega di effettuare il relativo versamento sul c/c della C. C. I. A. A. di Grosseto n. 22/2075. Indicare la causale del versamento stesso e l'indirizzo preciso dell'abbonato.

Per inserzioni pubblicitarie rivolgersi alla Direzione Amministrativa della Rivista.

Le foto che pubblichiamo in questo numero sono della
AGENZIA B.F. - GROSSETO

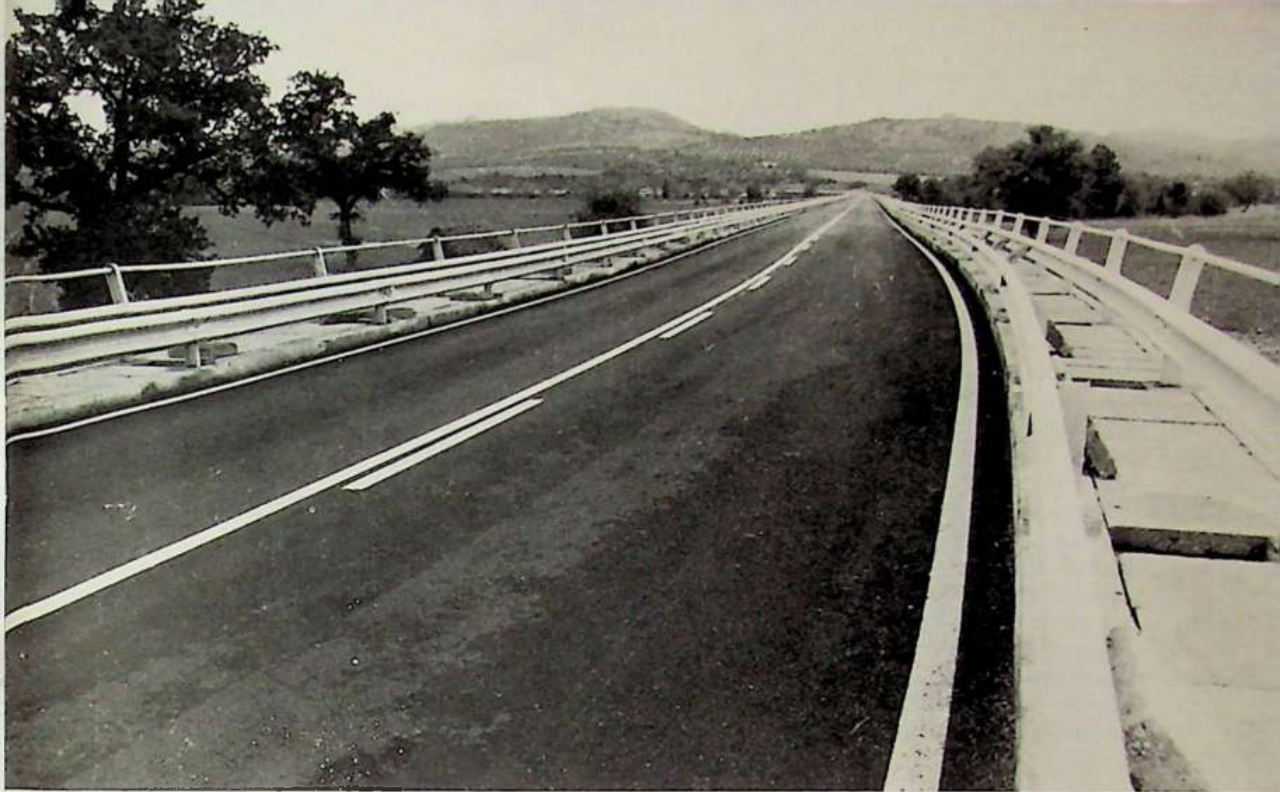
I disegni della pittrice
LEA MONETTI SGHERRI

la stampa de
LA POLIGRAFICA GROSSETO
Via C. Battisti, 79 - Tel. 20116

In questo numero:

(foto Robecchi)

In copertina:

ALL TAN: SUPERBO STALLONE DELL'ALLEVAMENTO SAVIO DEL MUSTIAIO

un colloquio da almeno un miliardo

Parlare dell'Aurelia oggi è diventato problematico e difficile; si rischia di apparire stantii ed il solo parlarne può essere occasione di incomprensioni e fonte di amarezze. L'argomento infatti è stato dibattuto anche troppo e per giunta, da un po' di tempo a questa parte, ogni qual volta che si è ravvisato, a livello delle istituzioni, l'opportunità, che ha sempre coinciso con probabili finanziamenti statali, di mobilitare l'attenzione e l'impegno di tutti in questa infrastruttura, si sono verificate a livello locale polemiche confuse e contrastanti che una volta placate ci hanno fatto trovare di fronte ad un'altra occasione perduta, con i finanziamenti possibili dirottati in altre direzioni e verso altre strade.

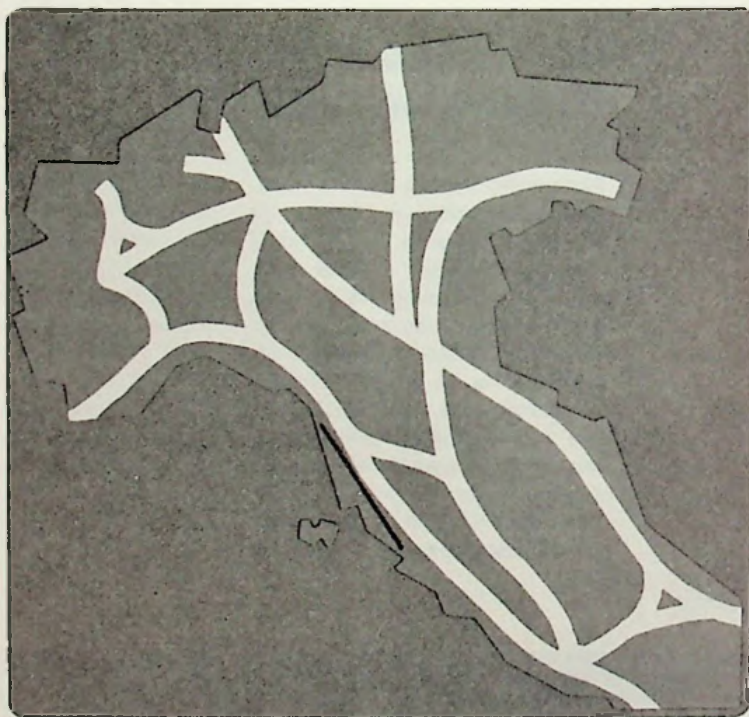
Tale considerazione trascura le ipotesi insinuate da certuni che fanno derivare e discendere la mancanza di un dignitoso collegamento della Maremma con il nord dal fatto che i grossetani

grosseto in mezzo a una strada

non hanno mai avuto, a livello nazionale, «amici» o «protettori» potenti, oppure dalle circostanze che l'adeguamento della statale Aurelia è stato da sempre al centro di molteplici interessi.

Sono ipotesi quest'ultime sulla cui rispondenza realistica è bene lasciare aperta ogni possibilità di verifica anche se la storia delle nostre occasioni perdute appare — secondo me — più collegata alle polemiche di cui ho parlato poc'anzi e che in questi ultimi anni, appunto su questo argomento specifico, tra un falso problema e l'altro, tra l'Aurelia a monte o a mare, tra l'autostrada si e l'autostrada no, tra le varianti a sud o ad est, ci hanno costretti ad essere una provincia isolata nel bel mezzo di una delle più formidabili reti stradali ed autostradali del mondo, quale appunto quella italiana.

Ma nonostante i rischi e le immancabili amarezze e poichè lo scopo, anche odierno, dell' impegno sul problema Aurelia rimane non tanto la ricerca delle motivazioni di fondo, che hanno determinato l'attuale stato di isolamento pressochè totale della nostra provincia, quanto quello di avviarne un recupero, ho accolto l'invito degli amici dell'«Informatore Economico» di fare brevemente il punto della situazione su un problema che non va confuso, come è stato fatto, con gli elettrodotti rurali e che indubbiamente, per le no-

la magnifica rete smagliata proprio nel tratto grosseto - livorno

aurelia: sinistro emblema di una italia differente

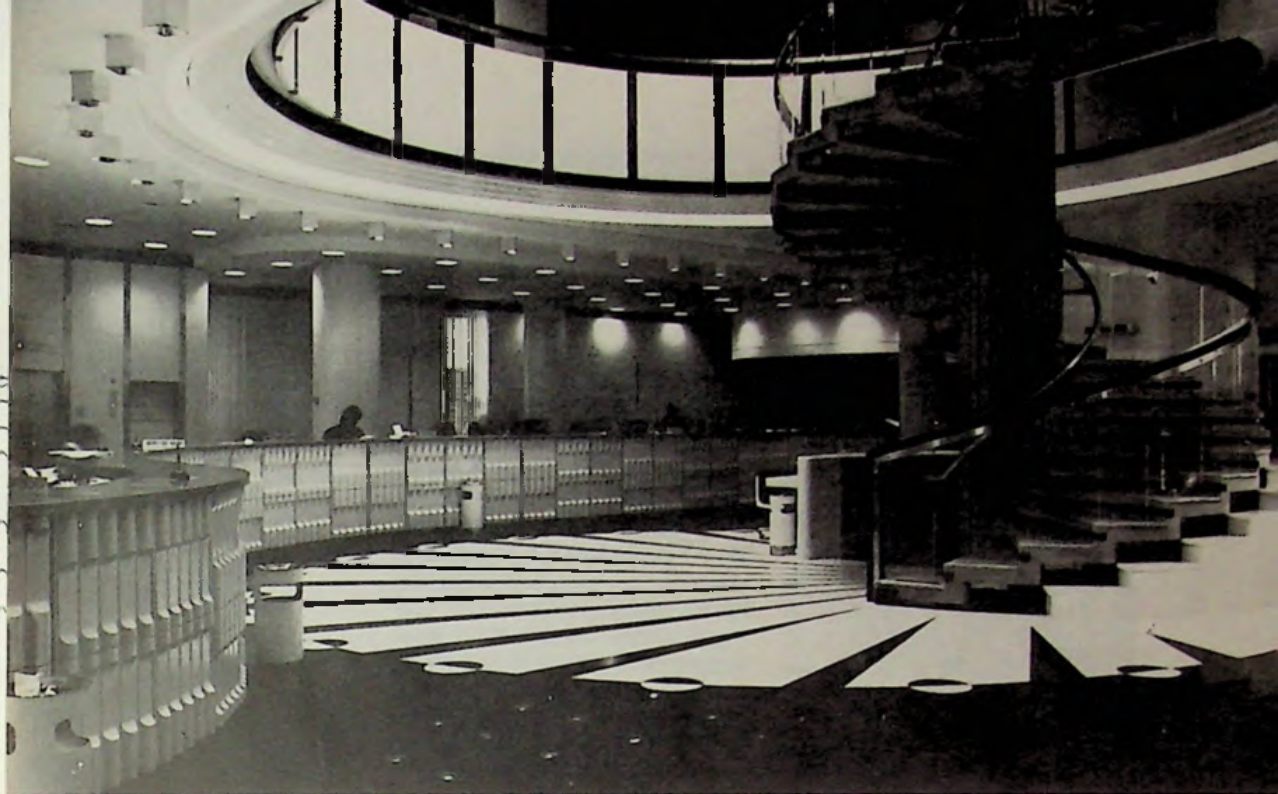
stre comunità, prima ancora di investire legittimamente l'assetto del territorio ed i nuovi modelli di sviluppo, riveste problemi di moralità ed al limite di giustizia sociale.

Ed in verità c'è da dire che l'impegno portato avanti in questi tempi, senza preclusioni di sosta, senza trionfalismi e non solo episodicamente, a livello delle istituzioni, sembra vicino all'ottenimento di risultati apprezzabili. Non saranno certamente risultati definitivi. D'altra parte chi ha creduto di avere tutto e subito era sulla strada sbagliata. Avere l'Aurelia adeguata in un battibaleno, con l' inizio dei lavori semmai a Grosseto in direzione nord e secondo un tracciato che lambisse magari l'uscio di casa rappresentano voglie matte che non è lecito avere in una questione con connessioni interprovinciali che non consentono campanilismi. La stessa Camera di Commercio ha sempre cercato di rifuggire in questi anni le panie del particolarismo, convinta che l'accesso alle fonti di finanziamento dell' opera erano strettamente legate all'esistenza, ma, soprattutto, all' approvazione, per tempi brevi, della progettazione esecutiva del tracciato o delle sue parti mancanti. In questa direzione l'Ente camerale ha da sempre indirizzato e continuerà ad indirizzare i suoi sforzi ed è di questi giorni la convocazione, presso la Regione Toscana da parte del Presidente Leone, di una riunione a cui parteciperanno le Camere di Commercio della regione ma soprattutto gli Istituti bancari interessati all'iniziativa, per la definizione delle modalità di ripartizione e di partecipazione alla spesa occorrente per l'acquisizione della progettazione esecutiva che si aggira sui 700-750 milioni.

Quando questo numero dell' « Informatore Economico » uscirà, sarà definito con ogni probabilità uno dei punti più controversi di questa nostra questione. Ci saremo dotati cioè di quella progettazione che ci consentirà di entrare — per tempi brevi — e con qualche credibilità nella fase successiva dell'impegno, quello cioè del finanziamento.

I prossimi giorni saranno pertanto importanti, anche perchè siamo in attesa di avere un colloquio con il Ministro Stammati ed in quella sede tenteremo, nell'ambito dei 500 miliardi recentemente assegnati all'A.N.A.S., di far dirottare sulla statale Aurelia finanziamenti per ulteriori lotti.

Cauto ottimismo pertanto, ma soprattutto proseguimento dell' impegno in accordo comune anche perchè i tempi dei successi individuali sono ormai passati.

ACHILLE GIUSTI

il saluto del comandante concialini

Per la forzata assenza del Presidente Achille Giusti ha rivolto il saluto e il benvenuto al Prof. Giovanni Coda Nunziante il Comandante Antonio Concialini, a nome della Giunta della Camera di Commercio, delle categorie e degli operatori economici, ringraziando il Presidente del Monte dei Paschi per aver accolto l'invito per questo primo incontro che avviene dopo la sua nomina alla presidenza di questo antico Istituto di credito che da sempre ha avuto stretti legami con la nostra Provincia.

« Questa felice circostanza — ha detto il Comandante Concialini — ci offre l'occasione per ricordare i profondi vincoli storici e di collaborazione economica che hanno unito da molto tempo, oserei dire da sempre, Siena e Grosseto, per cui la presenza del Monte dei Paschi nel comprensorio di Grosseto è rintracciabile fin dai primi albori della sua vita economica.

concreti interventi chiesti per le nostre aziende al presidente del monte dei paschi

Lo stesso nome dell'Istituto da Lei presieduto trae origine, come è noto, da quelle prime operazioni creditizie che le comunità di Grosseto instaurarono con l'allora « Monte non vacabile di paschi della Città di Siena » il quale poteva trarre garanzie con le rendite dei pascoli demaniali della Maremma, vincolate dal Granduca di Toscana a favore della Banca.

Questo vuol essere semplicemente un accenno dettato dalle circostanze ed un ricordo, anche fugace, di qualcosa strettamente legato alla vita economica della Maremma grossetana, le cui popolazioni nel travaglio del loro lento e faticoso progresso, hanno trovato sovente nella Banca locale — quale è appunto il Monte dei Paschi — il naturale finanziatore.

Al di là di quelle che sono state le vicende del passato, ben altri sono oggi i problemi che presenta l'economia grossetana.

Infatti in questi ultimi 20 anni Grosseto, anche se non ha vissuto i momenti della facile crescita e della rapida trasformazione, come è avvenuto in molte zone del nostro Paese e della stessa Toscana, pur tuttavia è stato interessato da evidenti modificazioni della sua struttura economica.

L'agricoltura, con una produzione lorda vendibile di circa 100 miliardi, contribuisce con oltre il 21% alla formazione di tutte le risorse della Provincia, occupando circa 1/5 della sua popolazione attiva.

L'industria, comprendendovi anche l'artigianato, è cresciuta a Grosseto in modo anomalo: per piccoli poli spesso isolati gli uni dagli altri, con iniziative che non sono riuscite a formare un vero sistema, com'è avvenuto invece in altre zone, ad esempio Poggibonsi e Colle Val d'Elsa.

Pur tuttavia il settore industriale e quello artigiano, che conta circa 5.500 imprese iscritte all'Albo, contribuiscono con il 31% alla formazione delle risorse della Provincia.

Il turismo è stato il settore nuovo ed anche trainante che ha dato impulso alle modificazioni dell'economia grossetana e rappresenta, insieme all'agricoltura, il punto di maggiore forza del nostro sistema economico provinciale. Infatti, nel 1977 si sono raggiunte circa 3 milioni di presenze turistiche e l'annata turistica 1978, che può dirsi ormai conclusa, fa sperare che questo traguardo possa essere superato.

Il commercio, dopo essere stato il settore rifugio per molte forze di lavoro uscite dall'agricoltura, in specie durante gli anni '60, sta attualmente affrontando una fase di ammodernamento in applicazione della legge 426/1971.

La Camera di Commercio, per avvicinare ai mercati esteri un sempre maggior numero di imprese locali, ha promosso, nel 1974, la costituzione del Consorzio alla esportazione GROSSETO-EXPORT a cui hanno aderito circa 30 soci.

Proprio di recente, con il patrocinio della Regione toscana ed insieme all'Amministrazione provinciale ed al Grosseto-Export, la produzione grossetana è stata presente alla Mostra delle macchine agricole di Mosca. Tale esperienza su quel mercato si è dimostrata interessante ed ha fatto nascere aspettative di ulteriori sviluppi.

Ma se si vogliono ricercare alcune principali cause del «ritardo» della Provincia di Grosseto rispetto alle zone più sviluppate della Toscana, non possiamo non evidenziare come uno dei motivi per cui Grosseto è rimasta fuori dalle direttici dello sviluppo, sia da individuare nel fatto che soltanto di recente la nostra Città è stata tolta, anche se non completamente, dall'isolamento. Esistono ancora alcuni condizionamenti dovuti a carenze di infrastrutture la cui soluzione non è più procrastinabile. Rientra, fra queste priorità, l'ammodernamento della strada Aurelia nel tratto Grosseto - Livorno dopo l'accantonamento della realizzazione dell'Autostrada Livorno - Civitavecchia per i collegamenti con il Nord - Italia lungo la direttrice tirrenica.

vantaggio anche del grosso nodo dell'Amiata, strettamente unito al problema della riconversione del settore industriale estrattivo ivi presente.

Per quanto attiene, in particolare, al turismo non bisognerà tralasciare di ricercare una soluzione definitiva per l'agibilità ed il miglioramento delle strutture dello scalo civile dell'aeroporto di Grosseto.

Ma se l'ampliamento delle linee di comunicazione ha certo una importanza rilevante, secondo il nostro apprezzamento, a fondamento imprescindibile di ogni possibilità di espansione produttiva e quindi anche di creazione di nuovi posti di lavoro, come richiede in generale l'economia del nostro Paese, sta la necessità che la buona volontà e le capacità degli imprenditori

sala del mosaico della camera di commercio:
auditorio attento durante l'intervento del comandante concialini

Il miglioramento dei collegamenti del comprensorio con la viabilità provinciale e regionale si ritiene rientri oltre tutto a

siano sostenute dalla possibilità di poter disporre di finanziamenti ad un tasso di interesse accettabile. Si ritiene, quindi, che una

più avveduta ed incisiva politica del credito rappresenti in definitiva il punto di partenza di ogni prospettiva futura.

Invero, per quanto riguarda l' artigianato e l'industria la Camera di Commercio tramite alcune convenzioni stipulate con il Monte dei Paschi ha erogato crediti agevolati alle imprese artigiane per oltre 500 milioni; inoltre, sono stati concessi contributi alla Cooperativa di garanzia costituita dalle Aziende artigiane ed anche alla CONFIDI promossa dall'Associazione industriali della Provincia.

Le categorie artigiane, tuttavia, si attendono un modo diverso nella erogazione del credito, anche attraverso una maggiore attenzione verso le forme associative, come sono le Cooperative di garanzia che consentono di valorizzare maggiormente da parte degli Istituti di credito le capacità imprenditoriali, superando il noto problema delle garanzie.

La Camera di Commercio con convenzioni stipulate con il Monte dei Paschi, con la Banca Toscana e con la Cassa di Risparmio, ha erogato prestiti triennali a tasso di interesse agevolato per oltre un miliardo, che salirà a 1.300 milioni con altra convenzione in corso di perfezionamento con il Monte dei Paschi e la Banca Toscana.

E' auspicabile che venga promossa da parte delle Associazioni dei commercianti, con l' apporto dell'Ente camerale la costituzione di un Consorzio garanzia fidi, finalizzati all'erogazione di crediti agevolati, così come è già stato attuato per il settore dell'artigianato.

Per quanto attiene poi, specificatamente, al settore alberghiero, si rende necessario, per incoraggiare l'ammodernamento ed il miglioramento delle strutture ricettive, che sia agevole la concessione di prestiti fino a 20 milioni da restituire in 10 anni, garantiti con un mutuo ipotecario sull'azienda.

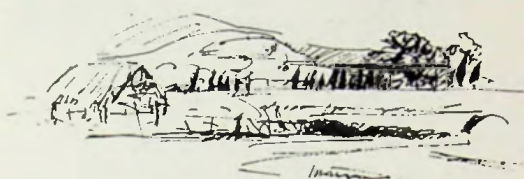
Un particolare e più approfondito discorso merita l'agricoltura. Se per le altre attività il ricorso al credito agevolato risponde spesso ad esigenze di espansione e promozione, per quello agricolo esso costituisce ragione di sopravvivenza. Le imprese agricole, mentre da un lato, costrette per leggi naturali del ciclo produttivo ad anticipazioni notevoli il cui rientro è prevedibile solo a lungo termine, non dispongono di redditi che possano produrre risparmio ed essere quindi devoluti all'autofinanziamento, dall'altro non possono ricorrere al finanziamento ordinario che non è economicamente sopportabile dai bilanci aziendali.

Di contro, purtroppo, a causa della lunga e complessa procedura burocratica messa in atto dagli uffici eroganti, si è verificato che lo stesso credito di esercizio abbia oramai perso la sua caratteristica peculiare, cioè quella della tempestività.

Inoltre, un dato preoccupante è rappresentato dalla scarsezza dei mezzi finanziari pubblici per contributi nei finanziamenti agevolati per le opere di miglioramento fondiario, di bonifica e di strutture aziendali.

Basterà una cifra a fotografare la situazione: 41 miliardi e 700 milioni; questo è l'ammontare che secondo i dati forniti dai competenti uffici della Regione

al 31 Dicembre 1977, raggiungevano le pratiche in attesa di esame, di delibera o di finanziamento riguardanti la Provincia di Grosseto.

I dati sopra esposti dimostrano la volontà degli operatori agricoli di voler assolvere alla loro importante funzione imprenditoriale, ma evidenziano anche le strozzature e, quindi, le carenze che sono di indubbio ostacolo allo sviluppo della nostra agricoltura.

Per venire parzialmente incontro alle necessità creditizie del settore agricolo, dopo che il Monte dei Paschi ha messo a disposizione per la Provincia di Grosseto un adeguato plafond, la Camera di Commercio ha accantonato fondi per stipulare una convenzione che consenta di rendere meno costoso l'accesso al credito di esercizio, nonchè di sperimentare una forma di finanziamento tramite il leasing per l'acquisto di macchine.

Infine, tutte le categorie economiche della Provincia di Grosseto rivolgono una particolare attenzione al modo con cui fin qui ha operato il fondo di sviluppo del Monte dei Paschi che, ad essere franchi, per il passato ha agito in modo non del tutto rispondente alle varie necessità ed alle aspettative dei settori produttivi di Grosseto.

Una proposta che le categorie economiche avanzano è quella di sapere preventivamente quale potrà essere la consistenza del fondo — che come è noto viene alimentato dagli utili della Banca — e di conoscere la quota riservata alla Provincia di Grosseto. Al fine di una migliore utilizzazione dei fondi stessi e perchè l'intervento del fondo di sviluppo non sia episodico e non programmato, potrebbe essere costituito con sede presso la Camera di Commercio, un organismo con soli poteri consultivi, del quale dovrebbero far parte i rappresentanti delle categorie economiche, per proporre le priorità degli interventi da attuare di anno in anno».

Il Comandante Concialini ha così concluso il suo intervento:

«Sappiamo che molti degli argomenti trattati non sono certo ignoti, nè a Lei, nè agli uffici dell'Istituto e sappiamo anche che se talvolta la risposta della Banca non è stata e non è quella che si attendevano e si attendono gli operatori economici, ciò è stato dovuto ad un insieme di circostanze che travalicano spesso la volontà e la disponibilità dell'Istituto stesso. Ma ora è gran tempo che i riconoscimenti e le affermazioni di principio, si concretino in qualche strumento operativo. E pertanto, nel rinnovarLe il ringraziamento per aver voluto essere oggi tra noi, formuliamo l'auspicio che provvidenze di Governo statale e regionale e rinnovata volontà e disponibilità degli Istituti bancari offrano maggiore spazio e tempi più brevi alla loro operatività ed intervento in economia, onde, necessità, programmi e desideri possano uscire dal limbo delle buone intenzioni per trasferirsi nel campo affascinante e per tutti utile dell'azione operativa e della loro concreta realizzazione».

l'impegno del monte dei paschi ad accogliere le istanze dei nostri operatori

l'intervento del presidente prof. coda nunziante

Il Prof. Coda Nunziante, dopo aver ringraziato il Presidente della Camera di Commercio dell' invito rivoltogli per questo incontro con gli operatori economici, ha brevemente tratteggiato i vincoli storici, culturali ed economici, che da sempre hanno legato Siena con Grosseto.

Quindi il Presidente del Monte dei Paschi, nel delineare i principali aspetti della struttura economica della Provincia, ha in particolare sottolineato per il Turismo la necessità di una più intensa valorizzazione anche di altre zone non strettamente legate all'attività balneare, con ciò alludendo ad un più adeguato sfruttamento delle risorse termali ed all'Amiata, dove è opportuno un più deciso orientamento in favore anche del turismo estivo.

Sotto il profilo della distribuzione del potenziale economico provinciale, ha sottolineato il Presidente del Monte dei Paschi, poichè ci si trova di fronte a un notevole accentramento nel Capoluogo e più recentemente, con il boom turistico, anche nella fascia costiera, è ovvio che la genesi della dislocazione degli sportelli bancari non ha tenuto conto, se non in trascurabile parte, di questa realtà, lasciando inalterata, per lo meno per quanto riguarda il Monte dei Paschi, la situazione precedente, tesa ad assicurare un pubblico esercizio, quale è e deve essere la Banca, a tutte le aree, anche le più sottosviluppate della Provincia.

Più in dettaglio, è da osservare che al 30.6.1978 la raccolta del sistema bancario ascendeva a Lmil. 559.009 mentre gli impieghi a Lmil. 256.256 pari al 45,8% dei mezzi.

La disaggregazione degli impieghi sulla base territoriale conferma chiaramente quanto già accennato circa la non uniforme ed equilibrata dislocazione delle risorse economiche. Infatti si rileva che gli impieghi censiti dalla Centrale Rischi (al 30.6.1978 posizioni oltre 30 milioni) ammontano a ben Lmil. 195.000 ossia circa il 76% del totale (il che dimostra la netta prevalenza delle medie posizioni sulle piccole) di cui ben Lmil. 140.000 pari a circa il 54% del totale nel comune capoluogo.

A testimonianza del dinamismo con cui l'Istituto opera nella Provincia va sottolineato, ad esempio, che nella zona ove la domanda di credito è più vivace l'Istituto si inserisce con quote veramente ottimali se confrontate con l'entità delle sue Filiali. Ad esempio a Grosseto (nonostante la presenza di 8 Aziende di Credito) l'Istituto su ogni 100 lire raccolte, delle quali come sopradetto, utilizzabili solo per circa 55, ne impiega ben 116,8 qualora si tenga conto anche degli impieghi consolidati con Enti Pubblici. A questi dati, già di per se stessi eloquenti, sono da aggiungere anche tutti gli interventi dell'Istituto nel tecipa in misura determinante (Mediocredito, IFCAT, ecc.). Ad esempio, per il solo credito fondiario ed edilizio alla fine del 1977 erano in essere per l'intera Provincia mutui per diverse decine di miliardi, quasi il 10% di quanto erogato dalla nostra Sezione in campo nazionale.

Anzi, mi è gradita l'occasione, così ha proseguito il Presidente del Monte dei Paschi, per riaffermare che la complementarietà delle economie delle Province di Siena e Grosseto deve rappresentare un concreto stimolo per la realizzazione di programmi comuni. Ciò presuppone ovviamente più stretti collegamenti tra i vari Organismi

sala del mosaico della camera di commercio:
autorità e operatori economici all'incontro con il presidente del monte

campo dei crediti speciali (credito fondiario, credito alle OO. PP. ecc.) nonchè tutti gli interventi indiretti fatti tramite le Istituzioni creditizie a cui par- quali le due Camere di Commercio, le Organizzazioni di Categoria e fra tutti coloro che sono chiamati al delicato incarico di operare in campo economico.

Così facendo, i vari problemi sul tappeto potranno essere inquadrati, salvo alcuni casi, in una dimensione interprovinciale che permetterà di evitare dispersioni di preziose energie e consentire soluzioni più efficaci.

Il prof. giovanni coda nunziante
alla sua sinistra il comandante concialini

L'Istituto ha da tempo intrapreso iniziative in tale senso, alcune delle quali hanno avuto favorevole soluzione. Con riferimento, fra l'altro, ai finanziamenti dei progetti esecutivi di importanti opere stradali: i raccordi Siena - Grosseto e Siena - Arezzo, che costituiscono in pratica il tratto toscano dell' importante «Strada dei due Mari» colleganti il Tirreno (Grosseto) e l'Adriatico (Fano), i cui progetti furono finanziati dall' Istituto. Lo stesso dicasi per il progetto della superstrada Siena - Follonica, già presentato all' A.N.A.S. Infine, è da ricordare la rilevante partecipazione del «Monte» (16%) alla «Società Autostrada Tirrenica» per la costruzione dell'Autostrada Livorno - Grosseto - Civitavecchia. Purtroppo, l'attuazione di programmi e progetti a suo tempo impostati ha subìto un rinvio a causa della crisi economica che ha investito il Paese.

Sempre in tema di viabilità, va sottolineata la recente disponibilità del Monte per concorrere al finanziamento dei progetti esecutivi per l'ammodernamento dell'Aurelia nel tratto Grosseto - Livorno.

In concreta attuazione della ipotesi di una stretta collaborazione tra le due province, bisogna ricordare che l'Istituto, come del resto già fatto a Siena con quella Camera di Commercio, ha sostenuto la costituzione di un unico Consorzio Provinciale per l'incremento dell'interscambio a livello internazionale. Ciò al fine di razionalizzare gli interventi, non disperdendoli nel sostegno di molteplici iniziative.

La nostra proposta, ha proseguito il Presidente del Monte dei Paschi, è di realizzare un più stretto legame, od addirittura una forma di ideale gemellaggio, fra i Consorzi di Siena e Grosseto. Siamo certi che la cosa non mancherà di arrecare sensibili benefici, essendo preminente l'interesse di facilitare gli scambi con l'estero alle piccole aziende impossibilitate ad attuare in proprio costose iniziative promozionali.

opportunità di un analogo intervento, per finalità ed importi, alla Deputazione Amministratrice quanto prima possibile».

«Per ultimo, mi sia consentito fare un brevissimo cenno all'attività del «Fondo per lo Sviluppo Economico di Siena e Provincia» la cui operatività, come ben sapete, è stata a suo tempo estesa a favore delle zone maremmane. E' da sottolineare che, nel periodo dal 1964 ad oggi, è stato erogato circa mezzo miliardo con interventi di varia natura ad agricoltori, industriali, artigiani e commercianti nonchè ad Enti Pubblici, contribuendo così alla realizzazione di iniziative che hanno comportato investimenti di gran lunga superiori».

Un certo rilievo hanno assunto ed assumono le convenzioni stipulate con il concorso della Camera di Commercio, che hanno permesso l'accesso al credito

Risulta che la C.C.I.A.A. di Grosseto ha già stanziato un certo importo per gli anni 1978 e '79 a favore del Grosseto-Export. «Per quanto mi concerne non mancherò di sottoporre l'

con agevolazioni di tasso (abbattimento del 2-3%) alle categorie degli artigiani e dei commercianti, nonchè alle Cooperative agricole. Le somme erogate nel corso del 1977, per lo più

sotto forma di contributi interessi, ammontano a circa Lmil. 200.

Ricordiamo inoltre la disponibilità per la creazione dell'area industriale di Civitella Paganico sempre in stretta collaborazione con la Camera di Commercio e l'omonimo Comune.

Esiste, inoltre, la piena disponibilità dell'Istituto, del resto già in atto da molto tempo, a collaborare attivamente con gli Organi e le Autorità pubbliche per la realizzazione di iniziative di interesse economico, onde avviare a soluzione i gravi problemi che affliggono le zone più depresse, e l'Amiata in particolare.

«Giunto al termine di questa veloce, sicuramente incompleta, panoramica, sento il dovere di precisare che la stessa non ha avuto altra pretesa se non quella di consentirmi di rinnovare in Vostra presenza l'impegno dell'Istituto, e mio personale, di operare con rinnovato slancio in favore dell'economia grossetana, del resto sempre seguita attentamente dal Monte. Ne sia testimonianza una monografia sull'economia della Provincia, realizzata dal nostro Ufficio Studi, che a giorni sarà distribuita tramite la nostra Filiale Capogruppo di Grosseto. Oggi ho il piacere di anticipare la consegna di qualche esemplare di detta monografia al Presidente della Camera di Commercio, al quale rivolgo nuovamente un caloroso saluto, come a tutti Voi, con la certezza di ulteriori, prossime possibilità di incontro e collaborazione».

la natura alleata del cavallo

la più importante e qualificata manifestazione di cavalli da sella

In questi giorni il cavallo ha ritrovato la sua giusta valorizzazione; tutti ne parlano.

Ma perchè tanta passione per questo animale?

Forse perchè è stato non solo compagno, ma anche protagonista con l'uomo della storia dell'umanità. Poi, come tutti gli umili, è stato messo da parte ed ha atteso, silenziosamente, da amico, di essere riscoperto. Pronto ad aiutare l'uomo moderno ad inserirsi in un più giusto equilibrio di spazio e di tempo: nella natura, della quale ci dimentichiamo troppo spesso di essere figli.

la settimana ippica a grosseto capitale del mezzo sangue

E forse la natura ha voluto premiare questo riavvicinamento illuminando col calore e lo splendore del sole questa 3ª settimana Ippica Grossetana.

Lunedì 9 Ottobre l'Ippodromo del Casalone ha riaperto i battenti al mezzo sangue, per il quale era stato creato nel lontano 1925, ospitando la più importante e qualificata manifestazione di cavalli da sella: il XLI Premio Nazionale di Allevamento indetto dall'E.N.C.I.

Questo Ente, sorto nel 1935, aveva il compito di tutelare Il cavallo da sella in tutte le sue manifestazioni, regolandone anche le corse che in quel periodo erano frequentissime. Dal 1970 ad oggi l'Ente, che aveva un po' dormito nel dopoguerra, sia per il quasi abbandono dell'allevamento del cavallo, sia per la poca solerzia dei suoi Presidenti, si è lentamente risvegliato affrontando i problemi del mezzo sangue in scala nazionale. Naturalmente il cavallo che questo Ente, attraverso contributi, rassegne e manifestazioni, cerca di tutelare e migliorare in Italia è il cavallo sportivo, cioè il cavallo di qualità, l'unico del resto che il mercato richiede.

Chi è lontano dal mondo dei concorsi ippici non si può rendere conto del giro di milioni che rotea intorno ai cavalli di pronto impiego, approfittando dell'esterofilia e della superficialità degli ippobabbi e della poca voglia di lavorare dei neo-campioni.

I cavalli del premio nazionale allevamento
finalmente ricoverati in comodi box al casalone

Oggi si vuole «tutto e subito», ma questa non è una realtà su cui costruire ma piuttosto uno slogan pubblicitario.

Questa la vera ragione per cui, dopo i quattro assi dell'equitazione italiana, c'è il ..... vuoto.

Niente di solido si crea senza sacrificio.

Mi diceva Piero D'Inzeo che la grande volontà di riuscire e il sacrificio costante nella preparazione dei giovani soggetti sotto la dura direttiva del padre, era il suo pane quotidiano, lavoro che veniva poi ricompensato dai successi che, anche con cavallucci, riusciva a ottenere in competizione.

Credo infatti che un accurato e sapiente addestramento influisca per lo meno al 50% sul risultato finale di un soggetto ben impiegato.

un salto di classe

Ora l'E.N.C.I. è l'unico Ente che ha cercato di fare qualche cosa per il cavallo italiano, ma la china da risalire è molto difficile e i problemi sono tanti.

Troppo tempo è passato nell'oscurantismo e nel disinteresse generale.

Per questo bisogna ricominciare dalle basi: creare scuole per artieri ippici, corsi di mascalcia, tecnici e zootecnici specializzati, istruttori di equitazione, allievi che sappiano cosa si intende per equitazione naturale, e infine centri di addestramento che diano a tutti la possibilità di istruire il proprio soggetto.

Ma l'E.N.C.I. da solo non può fare tutto questo.

Purtroppo la sua struttura non abbastanza autonoma, sia dal punto di vista finanziario che da quello organizzativo, non consente, come certamente vorrebbe, di adeguare gli obbiettivi alle necessità.

In sostanza, se vogliamo, come tutti del resto desideriamo, che il cavallo italiano diventi, come merita, il protagonista della nostra equitazione, dobbiamo fare le cose sul serio. Esattamente come hanno fatto alcune nazioni europee che con l'applicazione di quanto noi ora teorizziamo, hanno raggiunto livelli di tutto rispetto in campo internazionale.

Guardate la Francia, ad esempio, dove lo Stato interviene in maniera massiccia e determinante: quest'anno al CHIO di Roma la squadra francese si è presentata con tutti cavalli francesi e ha vinto la Coppa delle Nazioni. E ancora, è stato un cavallo francese a vincere la potenza affrontando un muro di ben m. 2,15.

E pensare che agli inizi del secolo, quando la scuola di caval-

uno scorcio della mostra al foro boario

leria di Pinerolo aveva il compito di selezionare e preparare cavalli e cavalieri, binomi italiani primeggiavano in tutti i concorsi europei.

Riusciremo un giorno a vedere la squadra italiana vincere con tutti cavalli italiani? Per ora sembra un'utopia, ma il materiale c'è e dipende solo da questo nostro Stato indifferente volerlo potenziare o mandarlo alla malora continuando ad esserne debitori all' estero.

Oggi gli Istituti Incremento Ippico sono stati dichiarati enti inutili.

Ma io mi domando: i Signori preposti a queste scelte avranno mai visitato un Istituto Incremento Ippico?

Parliamo dell'Istituto di Pisa. Certo, poteva fare molto di più, ma chi ora continuerà le rassegne?

Chi distribuirà gli stalloni nelle varie stazioni di monta?

Chi manterrà il materiale stalloniero?

E il nucleo di fattrici di Cernaia?

Chi controllerà la redazione dei certificati di origine?

A chi si rivolgerà l'E.N.C.I. a livello regionale?

Sarebbe ora che, invece di fare il gioco dei bussolotti, il Ministero Agricoltura e Foreste prendesse reale visione del problema zootecnico dell'allevamento del cavallo quale attività secondaria ma pur importante, anche a livello educativo e morale, dell'agricoltura.

E' ora di finirla di considerare il cavallo privilegio di pochi iniziati o indice di capitalismo. Avete mai partecipato a corse di paese o ai tornei dei butteri? E vi sembrano manifestazioni da iniziati? O non esplosione di puro e semplice spirito popolare?

Volete considerare snob l'equitazione? Forse un tempo era privilegio di nobiltà e ufficiali, ma oggi queste cose sono finite da un pezzo.

Guardiamo i nostri campioni: nè i D'Inzeo nè Mancinelli discendono dai sacri lombi di Giove, ma da gente semplice, seria e volitiva, che li ha forgiati al sacrificio e alla perseveranza; concetti molto mal recepiti dai giovani d'oggi, nati all'insegna del consumismo.

Certo i problemi sono tanti, ma il primo, il fondamentale, è quello di sensibilizzare alla realtà di certi problemi gli uomini di governo. Se poi i vari Enti: U.N.I.R.E., E.N.C.I., F.I.S.E., Posto Raccolta Quadrupedi, Istituto Incremento Ippico, Associazione Provinciale Allevatori, invece di ignorarsi, collaborassero attivamente, tutti i problemi, anche i più difficili, troverebbero la loro soluzione.

Ed ora veniamo ai risultati di questo XLI Premio Nazionale Allevamento che si è concluso domenica 15 con la premiazione nel verde Ippodromo del Casalone: sono stati premiati soggetti molto validi, di cui non diamo qui l'elenco perchè sarebbe una ripetizione di quanto hanno già pubblicato tutti i giornali.

Intanto da venerdì al Foro Boario le Giurie stavano valutando i soggetti maremmani presenti alla Mostra.

altro scorcio della mostra al foro boario

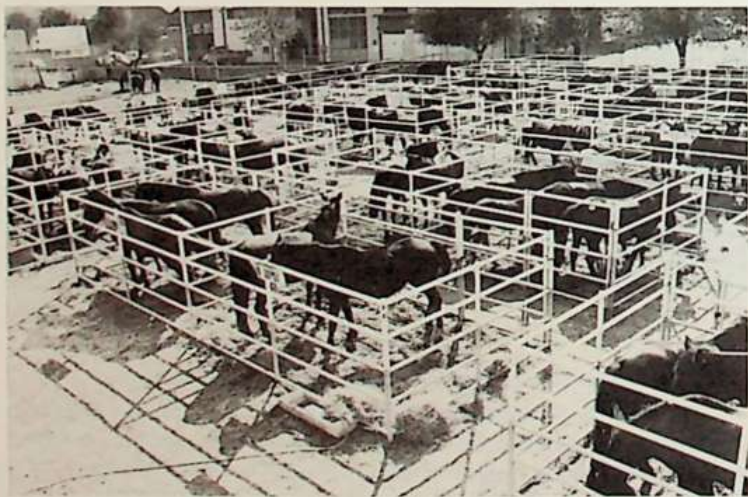
La premiazione ha avuto luogo sabato alle 14,30.

Nonostante il simpatico discorso del Comandante Concialini in rappresentanza della Camera di Commercio, ho notato con dispiacere l'assenza delle Autorità locali. Speriamo che ciò sia dovuto non al solo disinteresse, ma all'ora piuttosto insolita per una cerimonia ufficiale.

Altra mancanza sentita, l'assenteismo delle scuole alla manifestazione.

Eppure circolari erano state mandate dalla Camera di commercio a tutti i Circoli e Distretti scolastici. Evidentemente sono state ignorate.

Ma perchè non avvicinare i bambini ai cavalli? Non basta ammirare e sognare l'amicizia di Furia alla T.V., bisogna insegnare ai bambini che ogni cosa può diventare realtà, basta volerlo. Ogni

la sfilata degli stalloni dell'istituto incremento ippico di pisa al foro boario

soggetti maremmani nei remissini al foro boario

una panoramica del c.i.m. di roselle

alessandra mencarelli su if vincitrice nella categoria juniores

bambino in Maremma potrebbe avere il suo Furia, e questo sicuramente migliorerebbe lo spirito delle nuove generazioni.

Quando parlo di iniziare dalle basi è proprio questo che intendo.

La sfilata degli stalloni e dei primi classificati di ogni categoria ha chiuso la giornata di sabato e in serata ognuno è ripartito per tornarsene a casa, lasciando così delusi quanti (e tra essi molti compratori) sono venuti domenica a visitare la Mostra.

Domenica pomeriggio si concludeva poi al C.I.M. di Roselle il Campionato Toscano con la vittoria di Alessandra Mencarelli su If per gli Juniores e di Antonio Altamura su May Day per i Seniores.

ANNA MARIA SAVIO

critica e pubblico concordi: è bello e fatto bene!

«Il Cavallo maremmano», il libro di Anna Maria Savio e di Giuseppe Conforti, edito dalla Camera di Commercio, ha avuto un grosso successo. La critica è stata positiva e, come poche volte succede, è concorde con il giudizio favorevole del pubblico.

Durante la settimana ippica gli autori hanno potuto constatare di persona quanto il loro lavoro sia stato apprezzato: hanno ricevuto tante strette di mano e molte congratulazioni; al Foro Boario qualcuno, da lontano, ha anche sussurrato: — ma quelli chi sono, mediatori?

Invece erano proprio gli autori di un libro fatto bene come pochi e che si è inserito alla velocità di un best-seller nel mondo dell'ippologia e dell'ippica. Ciò anche per merito della Poligrafica di Grosseto che lo ha stampato e ne ha curato la parte grafica.

Di che parla questo libro? Lo

«il cavallo maremmano»

diciamo per chi non lo avesse ancora letto. Parla di cavalli, di butteri, di allevatori privati e pubblici e della Maremma. Ma non, come si potrebbe pensare, in modo arido, statistico e tecnico. C'è anche questo, ma è rappresentato in forma tanto semplice e collegato ad avvenimenti così interessanti, che è un piacere leggerlo.

hanno saputo insinuare tra le righe della storia del cavallo maremmano un messaggio sottile che dalla malinconia del passato trae motivo di speranza per l' avvenire.

Il libro, dunque, inizia come si deve: con una breve storia del cavallo in Italia, premessa indispensabile per poter collocare in questo quadro la pennellata dedicata a quello di Maremma.

Il riferimento pittorico non è un modo di dire, nel libro c'è ed è macchiaiolo, nel senso che la Maremma la rivedi popolata di quel brutto cavallo tozzo, basso, la testa montonina, gli appiombi difettosi, forte sì ma rude, ombroso, diffidente perchè non sapeva cosa fossero le carezze, i complimenti, la biada o il fieno. Ché, forse, gli uomini erano diversi? Chi li trattava da uomini, allora? Quando Canapone cominciò a farlo, il risultato si è visto: è rimasto nel cuore dei maremmani e guai a chi lo tocca.

gli autori del libro «Il cavallo maremmano» durante la conferenza stampa

Si sa che il cavallo è per noi maremmani un po' l'emblema del nostro riscatto da condizioni di vita precarie che appena cinquant'anni fa facevano venire i capelli bianchi anzitempo ai nostri padri, i quali si arrabattavano per strappare un tozzo di pane ad una terra imputridita dalla malaria.

Per questo, l'avere oggi a portata di mano un libro bell'e fatto e fatto bene costituisce lo stimolo ed esaudisce il desiderio di poter cercare in un mondo scomparso quanto di più vivo è rimasto di esso. Perchè gli autori

espressione di potenza e di libertà

Allora, l'uomo ed il cavallo si resero conto che non avrebbero potuto sopravvivere se non si fossero alleati. La leggenda dell' inizio di tale alleanza potrebbe essere quella che narra dell' uomo, forse il primo buttero, che tentò di domare un cavallo. Giorno dopo giorno, dall'alba al tramonto, l'uomo tentava di ridurre alla ragione il cavallo, ma questi rispondeva con balzi, calci e morsi. Il tempo passava, l'uomo bestemmiava, sudava e perdeva le forze. Il cavallo resisteva. Finchè un giorno, al tramonto, l'uomo cadde disfatto, infebbrato, affamato. Il delirio lo consumava. Il cavallo, calmo, lo guardava a distanza. All'alba, l'uomo ebbe un ritorno di forze, ma più per abitudine che per energia; tentò di alzarsi ma non ce la fece,

ricadde esanime pensando alla fine. Improvvisamente il cavallo si avvicinò all'uomo, cominciò a leccarlo sulla testa, poi lo addentò alla cintola sollevandolo da terra. L'uomo capì, si mosse, ricadde a terra, si alzò, annaspò alla disperata e si ritrovò in groppa al cavallo.

E' solo una leggenda, ma crediamoci. Il cavallo ci appare quasi umano, proprio come ci fa sospettare di essere quando lo vediamo correre, trottare, galoppare, saltare gli ostacoli e quando fa le bizze.

Poi, lentamente, l'evoluzione. Del cavallo, dell'uomo, della Maremma. Dallo stato brado a quello anche semibrado. Gli allevatori pionieri, i butteri di professione, Ricasoli che inventa per la Maremma l'intervento dello Stato per l'incremento ippico. Tutto un mondo che si muove con il cavallo e intorno ad esso. Il maremmano migliora, è forte, fa la guerra di Crimea e tante altre. Poi passa anche allo sport, qualche volta vince. Corre al Casalone ed in altri ippodromi, si afferma, migliora ancora, si ingentilisce. Chi ci crede davvero, gli allevatori, i butteri, il Centro Rifornimento Quadrupedi, l'Istituto Incremento Ippico di Pisa punta tutto su questo cavallo che insieme all'uomo si è trasformato con la Maremma.

Ora si tratta di prendere atto di questa realtà e di quella che vede rimescolate le carte in tavola: gloriosi allevatori sono scomparsi e con essi i loro allevamenti, molti butteri sono entrati nella leggenda, Il Centro Rifornimento Quadrupedi, insieme all'Istituto Incremento Ippico, attende una sentenza che forse, ingiustamente, sarà di morte. Ma se i poteri dimostreranno di saper comprendere che l'avvenire del cavallo e dell'equitazione italiana è legato alla sopravvivenza ed al potenziamento delle strutture esistenti, allora la sentenza sarà non di assoluzione, ma di premio.

Infine, fortunatamente, altri allevatori moderni e dinamici hanno preso il posto di quelli scomparsi, e anche di più. Gli appassionati sono aumentati, il lievito del mondo ippico è in pieno fermento. L'ottimismo guida gli autori, e noi con loro, a sperare nell'avvenire del cavallo, a patto che chi opera per esso sappia e voglia costituirsi quale polo di attrazione delle opinioni centrifughe degli organismi politici che dovrebbero puntare anche sul cavallo per vincere la scommessa della rinascita di un settore che in altri paesi europei, e non solo europei, è già trainante.

LUCIANO COSTANTINI

una nuova immagine della camera di commercio

Il dinamismo dei nostri giorni, che si manifesta anche nei rapporti economici, non consente esitazioni e ritardi: specialmente chi ha compiti decisionali sia a livello pubblico che privato deve, stante anche l'incertezza dei tempi che viviamo, preparare programmi a breve, a medio e a lungo termine, che deve adattare e confrontare con la realtà che man mano matura ogni giorno.

In questa prospettiva si pongono anche le Camere di commercio nei rapporti con gli operatori economici, con lo Stato, con le regioni e con le comunità locali. Per soddisfare le aspettative e le necessità che provengono dal sistema economico, le Camere di commercio hanno posto come strategia per il futuro l'automazione dei loro servizi.

automazione dei servizi camerali

Questa esigenza corrisponde appunto alla nuova immagine che le Camere di commercio stanno assumendo ed assumeranno anche dopo l'approvazione della legge di riforma, ponendosi come moderno strumento efficiente di promozione e di coordinamento dello sviluppo economico-sociale dell'economia locale.

Invero, le Camere di commercio possiedono un'inestimabile risorsa, senza mai prima essersi preoccupate di un suo razionale ed economico utilizzo a vantaggio degli operatori economici e degli enti pubblici e privati a tutti i livelli provinciali, regionali e nazionali. La risorsa a cui alludiamo è costituita dalla grande massa di dati disponibili, a partire dall'anagrafe delle ditte, dei protesti cambiari, del commercio estero, per citare i principali. Tali dati però sono ora disponibili in forma disarticolata e non possono essere così utilizzati e perciò necessitano di una trasformazione attraverso l'elaborazione elettronica automatica per poterne ricavare informazioni utili per chiunque abbia compiti di scelte e decisioni nel campo economico.

In particolare, il servizio della gestione dell'anagrafe delle ditte e la relativa certificazione è stato fin qui svolto dalle Camere di commercio in un modo assai vario ed in relazione alle diverse realtà di potenziale economico di ciascuna provincia. Infatti, per la gestione di questo servizio alcune Camere avevano installato un proprio centro elettronico, altre avevano adottato metodi meccanici, quali il sistema a targhette, altre, infine, sistemi poco più che manuali.

Il balzo in avanti è avvenuto grazie all'introduzione dell'informatica che ha consentito di raggiungere principalmente due obbiettivi: quello della tempestività della certificazione (e delle visure) e l'altro della completezza. Infatti, per ottenere le visure di ditte operanti fuori della nostra Provincia gli interessati devono rivolgersi a ciascuna Camera di commercio competente per territorio. Con il nuovo metodo di gestione automatizzata dell'anagrafe, da Grosseto, « interrogando » il calcolatore, è possibile avere in tempo reale una qualsiasi informazione su qualunque ditta operante nel territorio nazionale. Sempre da Grosseto, conoscendo soltanto il cognome di un amministratore o operatore economico, il calcolatore fornisce tutte le società o ditte in cui questo nominativo compare.

Da questi due esempi si possono comprendere i progressi che è possibile fare con l'automazione.

Per raggiungere questi obbiettivi è stata costituita tra le Camere di commercio una società a prevalente capitale pubblico, avente per scopo l'elaborazione automatica dei dati presenti nelle Camere di commercio. L'obbiettivo a medio termine è la costruzione di un sistema elettronico integrato che possa coprire tutto il territorio nazionale attraverso alcuni poli dove vengano localizzate le unità centrali « computer » e mediante terminali colloquiali e linee telefoniche SIP privatizzate collegati con le varie Camere di commercio.

E' appunto di questo tipo l'architettura del sistema di elaborazione automatica e trasmissione in tempo reale delle informazioni in corso di attuazione

presso la nostra Camera di commercio da parte della Soc. Nazionale di Informatica, denominata CERVED (Centri Elettronici Reteconnessi Valutazione Elaborazione Dati) S.p.A., che è senza fini di lucro perchè ispirata a principi di pubblica utilità; ha un capitale sociale di 3,8 miliardi di lire interamente versato, e della quale sono soci, oltre che le Camere di commercio, altri enti (Istituti di credito di diritto pubblico in particolare).

La centrale di elaborazione è entrata in funzione nel maggio del 1976 e sono già una trentina le Camere di commercio finora allacciate e diventeranno una quarantina con circa 150 terminali, entro il corrente anno 1978.

In Toscana hanno già completato o hanno in corso l'automazione dei servizi, iniziando con l'anagrafe delle ditte, le Camere di commercio di Firenze, Siena, Pistoia, Arezzo, Massa Carrara e Lucca. Anche la Giunta della Camera di commercio di Grosseto ha deciso di iniziare l'automazione dei servizi camerali, cominciando con l'anagrafe delle ditte. La necessità di automatizzare i servizi anagrafici si è fatta sentire con urgenza in quanto con il giugno 1979, a seguito dell'entrata in vigore dell'anagrafe tributaria, la Camera di commercio di Grosseto dovrà fornire la situazione di tutte le ditte in attività iscritte presso la propria anagrafe con l'obbligo di fornire anche il relativo codice fiscale; inoltre, l'ente camerale dovrà comunicare ogni semestre le variazioni che avverranno nella propria anagrafe delle ditte.

Questo servizio è divenuto ancora più importante dopo l' uscita del D.L. 352/1978 che ha dettato norme per l'attuazione del collegamento tra l'anagrafe camerale, l'Istituto nazionale della previdenza sociale, l'Istituto nazionale assistenza malattie e l'Istituto nazionale infortuni.

l'informatica per accorciare il tempo

Per far fronte a queste nuove e pesanti incombenze, la Camera di commercio ha già installato due unità video ed una stampante che sono già collegate tramite la SIP con l'unità centrale. E' in corso la procedura di codifica e di revisione delle varie posizioni delle ditte iscritte all'anagrafe per trasferirle su nastro magnetico e quindi nel calcolatore. E' prevedibile che nel corso del primo semestre del 1979, la Camera di commercio possa fornire in tempo reale la certificazione e gli elenchi per settore merceologico delle ditte iscritte a tutti quelli che ne faranno richiesta con il pagamento dei relativi diritti di segreteria.

Analogo discorso può essere fatto per i protesti cambiari che per legge vengono pubblicati dalla Camera di commercio.

La consultazione dell'archivio dei protesti potrà essere fatta direttamente da Grosseto per conoscere se un certo nominativo è stato protestato negli ultimi cinque anni non solo nella nostra Provincia, ma in tutto il territorio nazionale. Questo servizio si potrà dimostrare di estrema utilità per gli operatori economici, per i professionisti e particolarmente per gli Istituti di credito interessati a conoscere la situazione dei protesti nei riguardi delle ditte che richiedono credito.

Nel luglio scorso, a Madrid, nell'ambito della Conferenza permanente delle Camere di commercio e industria della C.E.E., è stato sottoscritto un accordo per la creazione di una rete di scambi di informazioni commerciali tratte dalle banche-dati delle organizzazioni nazionali delle Camere di commercio d'Italia, Germania, Spagna ed Olanda. A tale accordo aderiranno, entro quest'anno, la Francia e l'Austria; mentre altri paesi, quali la Svizzera ed il Belgio, stanno già chiedendo di entrare a farne parte. Sul piano operativo questo accordo prevede che a partire dal I° gennaio 1978, i paesi firmatari possano scambiarsi richieste e/o offerte di merci e servizi, di nominativi di imprese e così via. Conseguenza immediata dell'accordo è la necessità da parte degli operatori economici dei paesi interessati, di disporre di informazioni tempestive, aggiornate, ma soprattutto operative sulle ditte che operano con l'estero.

Pertanto, sarà possibile anche da Grosseto, quando sarà realizzata questa anagrafe operativa delle ditte che hanno rapporti con l'estero, avere in tempo reale informazioni su importatori residenti nei paesi che hanno aderito al suddetto accordo.

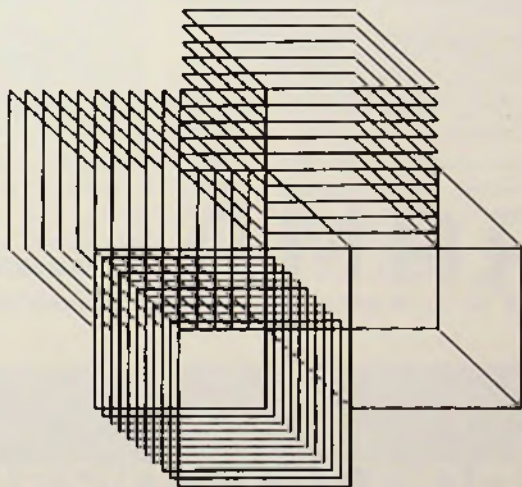
Da quanto abbiamo finora delineato ci stiamo accorgendo che attraverso l'informatica è possibile, con un terminale localizzato a Grosseto, inserirsi in più vasti sistemi integrati che riguardano la certificazione, i protesti cambiari ed il commercio estero. Pertanto le varie esigenze, che quotidianamente anche i piccoli operatori possono avere per allargare il loro orizzonte economico, potranno essere soddisfatte da questi nuovi servizi che anche la Camera di commercio di Grosseto ha iniziato ad introdurre.

Infine, per venire incontro alle esigenze specialmente dei piccoli imprenditori che non dispongono di un proprio ufficio legale, le Camere di commercio hanno

richiesto di poter accedere all'archivio giuridico della Corte suprema di cassazione tramite la loro rete di informatica. Se questa istanza verrà accolta si potrà disporre di un collegamento tra il centro elettronico di documentazione della suprema Corte di cassazione e la centrale di elaborazione della CERVED, tanto più che l'omogeneità delle macchine consente questo tipo di allacciamento.

Ciò permetterà la consultazione degli archivi giuridici (i provvedimenti legislativi pubblicati sulla G.U. dal 1940 ad oggi, le leggi regionali, la giurisprudenza civile, penale, di merito, della Corte dei conti, della Commissione tributaria centrale ecc.) da parte di professionisti e operatori economici attraverso i terminali collocati nelle Camere di commercio allacciati alla rete CERVED.

Questa è in breve una panoramica dei nuovi servizi che la Camera di commercio di Grosseto si propone di offrire a tutti quelli che hanno interesse a conoscere meglio la realtà economica della nostra Provincia per un più efficiente e razionale modo di gestire e prendere decisioni.

LUCIANO SPAZIANI

braima - fontani - orlandini - fluxinos: quattro ditte maremmane alla fiera di mosca

speranze per la commercializzazione dei nostri prodotti e per l'occupazione

la presenza del consorzio grosseto - export

Premesso che sarebbe assurdo avere la presunzione di potermi ritenere un esperto dell'economia o solo del meccanismo commerciale dell'Unione Sovietica, dico subito che cercherò di riferire quella che è stata la mia esperienza e quelle che sono le mie impressioni dopo aver partecipato alla fiera « Selkhozteknikà 78 » di Mosca.

L'Unione Repubbliche Socialiste Sovietiche è un paese immenso: basti pensare che un aereo da Roma a Mosca vola in 3 ore e mezza e impiega invece da un estremo all'altro della Russia circa 9 ore. Da un capo all'

dalla russia con onore

altro del territorio sovietico si attraversano 11 fusi orari; nell'arco dell'anno si possono avere temperature che vanno da +35 a —60; gli abitanti sono 240 milioni composti da oltre 100 gruppi etnici dalle caratteristiche più diverse. La confederazione è formata da 15 Repubbliche federate ognuna delle quali ha un proprio parlamento. Il territorio sovietico racchiude immense ricchezze: basti solo citare petrolio, carbone, ferro, cotone.

Questa in brevissima sintesi, l'introduzione.

Le « fiere » o « esposizioni » come noi comunemente le chiamiamo e le intendiamo, vengono organizzate e concepite in Unione Sovietica in modo diverso dai Paesi occidentali: innanzitutto sono a invito, non sono annuali e non a scadenze fisse ma, generalmente per lo stesso settore, ne viene organizzata una ogni 4-5 anni. Appena terminata una esposizione, inizia l'organizzazione della successiva; gli esperti russi incaricati visitano le maggiori manifestazioni dello stesso settore in tutto il mondo, si documentano, raccolgono cataloghi, fanno una prima cernita. Fatto questo setacciamento iniziale passano alla seconda fase: con circa 18-24 mesi di anticipo contattano le varie ditte precedentemente prescelte e le invitano a partecipare con questo o quel prodotto alla prossima fiera. Non danno nessuna garanzia di acquisto o tanto meno di contratti, assicurano solo che quell'articolo è di loro interesse e se sarà competitivo sia sul piano tecnologico sia su quello commerciale, potrà essere acquistato. Pertanto ogni ditta parteciperà alla fiera a suo rischio e pericolo. Intanto con mesi di anticipo, cataloghi e note informative vengono distribuiti dalla organizzazione ai vari settori dei probabili « utilizzatori » (direttori di dipartimenti, dirigenti di cooperative, capi delle aziende di stato (Snokoz, Kolkoz ecc.) i quali visiteranno la fiera nei primi giorni di apertura, vedranno il prodotto di loro interesse e faranno una relazione e quindi anche una eventuale richiesta se riterranno l'articolo valido e utile per l'organizzazione da loro diretta. Oltre queste persone ufficialmente incaricate, anche altri « possibili utilizzatori » vedendo un articolo esposto, possono rivolgere richiesta di acquisizione alla propria organizzazione. La massa di queste richieste o la particolare urgenza di alcune di esse, provocheranno il primo contatto commerciale.

Fino a qualche anno fa la programmazione russa prevedeva direttive che dai vertici venivano estese successivamente a piramide alle basi; da qualche anno, ci è stato riferito, c'è una tendenza inversa: sono le basi (gli utilizzatori) che con le loro richieste indicano ai vertici le linee da seguire. Nei prossimi piani quinquennali (mi riferisco sempre al solo settore agricolo), c'è la precisa programmazione dell'utilizzazione dei piccoli appezzamenti di terreno (5-6 ha.) e quindi una impellente richiesta, da parte degli utilizzatori, di piccola attrezzatura di cui fino ad oggi non avevano mai sentito la necessità e di cui logicamente l'Unione Sovietica è sprovvista.

E' qui necessario fare un'altra digressione: in Russia vi sono oltre 30 Ministeri ed una infinità di dipartimenti, però solo specifiche organizzazioni possono acquistare dall'estero. I principali

organismi incaricati agli acquisti sono la « Machina Import » che si occupa di vari settori, e la « Trattor Esport » che si interessa esclusivamente di macchine agricole. La direzione di ogni dipartimento ha un suo « budget » di spesa dal quale logicamente non può uscire, e poichè generalmente le richieste degli « utilizzatori » superano di gran lunga questo plafond, è costretta a tagliare e fare delle scelte di acquisto: una volta effettuata la scelta, autorizza la trattativa. Il contatto commerciale avviene generalmente con una delegazione che è composta quasi sempre di 3-4 persone, che non sono mai quelle con le quali in precedenza ci sono stati i contatti tecnici.

unione sovietica: bellezza e arte da vivere

La forma conta

La trattativa avviene sempre con una certa forma, non è mai breve, la delegazione viene ricevuta in un ufficio di cui tutti gli stands devono essere forniti, vengono offerti liquori, sigari, sigarette, salatini.

Una ditta svizzera aveva nel suo stand una attrezzatissima cucina con cuoco italiano, il quale, appena giungeva una delegazione, preparava ed offriva a tutti i componenti un piatto di sugosi spaghetti al pomodoro (noi italiani spesso siamo scherniti all'estero per i nostri spaghetti, però poi tutti, sotto tutte le latitudini, sono pronti ad apprezzarli). La trattativa avviene un po' all'insegna dello sconto sui prezzi di listino, generalmente viene richiesto un 30% per poi accordarsi sul 15 - 20% per l'acquisto degli articoli esposti. Gli acquirenti giocano molto sul fatto che l'espositore è preoccupato delle forti spese di trasporto per il rientro dei materiali e quindi è costretto a cedere sul prezzo. Altro fattore che influenza negativamente l'espositore è il sistema con cui avviene la trattativa di acquisto. Come ho detto prima, specifici sono gli enti autorizzati e poche sono le delegazioni incaricate alle trattative; queste delegazioni generalmente agiscono nei due o tre giorni dopo la chiusura della fiera, con diversi contratti da fare e tempi molto ridotti. Vengono fissati appuntamenti agli agenti delle ditte espositrici, appuntamenti spesso non rispettati o rimandati da un giorno all'altro e magari (come è successo in qualche caso) dopo due giorni di attesa disdetti addirittura. Credo che questi inconve-

nienti siano originati non tanto da una certa predisposizione, quanto dalla complessità del sistema burocratico farraginoso quanto mai e per di più impastoiato dalla sua impostazione che comporta una infinità di settori separati e difficilmente intercomunicanti fra loro. Comunque tutto questo agisce psicologicamente sull'imprenditore ormai stanco dei 20 giorni passati in fiera, magari pressato da impegni che lo richiamano in ditta o peggio ancora, con il volo di rientro già fissato. Per stessa chiara ammissione degli acquirenti, gli articoli acquistati verranno attentamente esaminati e collaudati; se i risultati saranno ritenuti soddisfacenti si aprono due possibilità: o l'articolo viene richiesto in numero non infinito di pezzi ed allora c'è la probabilità di una nuova richiesta, se invece l'articolo sarà usato su larga scala (non dimentichiamo le dimensioni dell'Unione Sovietica: per esempio 40 milioni di trattori) sarà copiato integralmente se di semplice attuazione, se invece il prodotto finito sarà di alta tecnologia, potrà essere richiesta una cooperazione alla ditta produttrice per la fabbricazione del prodotto stesso in territorio sovietico.

Terminata la semplice esposizione di come più o meno si svolge l'organizzazione di una fiera e il meccanismo di eventuali contratti, sorge spontanea una conclusione: i russi con questo sistema portano a conoscenza dei loro esperti, con la minor spesa possibile, la tecnologia di tutti gli altri Paesi senza avere la necessità di inviare i loro tecnici in giro per il mondo. E' anche però evidente che, così facendo, per quanto esposto sopra, avranno sempre macchine tecnologicamente superate almeno di 2 o 3 anni.

Vorrei ora soffermarmi in particolare sulla partecipazione alla fiera « Selkhoztekhniká 78 » della Grosseto-Export.

Tecnici preparati e informatissimi

I cataloghi di alcune ditte grossetane arrivarono a Mosca attraverso i canali della Camera di Commercio « Italo-Sovietica » e successivamente attraverso l' I.C.E. di Mosca giunse una richiesta di invito a quattro ditte: BRAIMA di Braccagni, FONTANI di Follonica, ORLANDINI e FLUXINOS di Grosseto. Essendo in programma la gita in U.R.S.S. organizzata dalla Camera di Commercio di Grosseto insieme alla Amministrazione Provinciale, furono predisposti a Mosca due incontri, uno a livello economico-politico, l'altro a livello puramente tecnico. Il secondo di

questi incontri, al quale ho direttamente partecipato, ci pose di fronte a tecnici preparati e soprattutto informatissimi sulla produzione delle nostre ditte; scaturì da questa riunione un invito a partecipare alla fiera «Selkhoztekhniká 78» (anche se i tempi erano ormai estremamente ristretti) con precise indicazioni alle ditte per gli articoli da presentare. Non mancò naturalmente, come prassi vuole, la precisazione che nessun impegno poteva essere preso per l'acquisto. Tornati in sede le perplessità degli operatori furono molteplici in considerazione del sistema commerciale russo e soprattutto delle notevoli spese di partecipazione. Il Comitato Coordinatore costituito dalla Camera di Commercio e dall'Amministrazione Provinciale con il patrocinio della Regione Toscana e soprattutto la decisa volontà del Presidente Giusti, ha fornito l'aiuto decisivo per la partecipazione e per superare le infinite difficoltà burocratiche. L'I.C.E. di Mosca con tutto il suo staff ed in particolare con il suo direttore Dr. Fulci, è riuscita a bruciare i tempi ed a compiere un ottimo lavoro di organizzazione ed assistenza.

L'esposizione «Selkhoztekhniká 78» non ha la vastità sia per spazio sia per i prodotti esposti, tanto per dare l'idea, delle nostre fiere di Milano, Verona, Bari, Bologna, però è discretamente organizzata e c'è buona affluenza di pubblico.

Per le particolarità del sistema di acquisto, abbiamo riscontrato che sono molto importanti i contatti personali, pertanto ora che una finestra è stata aperta, l'opera futura che potrà svolgere l'I.C.E. sarà determinante e meglio ancora sarebbe se la Grosseto-Export potesse avere un suo consulente in Mosca come del resto un po' tutte le ditte occidentali che là esportano hanno. Per noi è difficile recepire ed assorbire la diversità di sistemi e di mentalità commerciale. In Russia esiste un solo acquirente, non c'è concorrenza, non c'è legge di mercato: può essere deciso di costruire a 10 quello che potrebbe essere importato a 7. Inoltre la lunghezza dell'introduzione per le difficoltà oggettive che il sistema russo comporta e che ho cercato di illustrare sopra, spiegano quanto possa essere difficile l'inizio che comporta un lavoro di introduzione paziente e costante.

E' altrettanto vero però, ci è stato assicurato, che una volta introdotti è abbastanza facile rimanere nel canale di vendita: ci sono ditte italiane di medio livello (senza citare le grandi Fiat, Pirelli, ecc.) che esportano per centinaia di milioni.

Tirando le conclusioni di questa iniziativa, posso affermare che è stata secondo me assolutamente positiva, prima di tutto come esperienza in se stessa e poi credo, se sufficentemente

seguita, in un suo proficuo sviluppo. Evidentemente, dovendo in futuro ripartecipare ad un'altra esposizione consiglierei alcune cose per me essenziali: un maggior lasso di tempo per l'organizzazione e soprattutto per la diffusione in Russia di cataloghi per dar modo alle loro organizzazioni di portare a conoscenza di tutti i probabili «utilizzatori» gli articoli che saranno esposti. Inoltre una migliore disposizione dello Stand fieristico, per poter meglio ricevere le delegazioni commerciali. Sarebbe opportuno, infine, come fu fatto in occasione della prima visita a Mosca, organizzare incontri e riunioni tra le nostre delegazioni (Camera di Commercio - Rappresentanti Enti Locali) e paritetici rappresentanti sovietici. I russi tengono molto a queste formalità che sono importanti ai fini di buoni sviluppi commerciali. Gli operatori russi un po' diffidenti all'inizio, sono in un secondo tempo, rotto il ghiaccio, di carattere aperto e gioviale.

Organizzare uno stand fieristico

A proposito dello stand fieristico riterrei opportuno che la nostra Camera di Commercio potesse organizzarne uno da poter usare in tutte le esposizioni alle quali eventualmente parteciperà, e adatto a tutte le ditte, dall'abbigliamento, ai prodotti alimentari, alla meccanica, da potersi montare e smontare con facilità e di costo relativo specialmente se ammortizzato nel tempo.

Il Comitato Coordinatore a cui sopra ho accennato dovrebbe ora non spegnersi, ma anzi prendere una serie di iniziative: restituire la visita all'Ing. Salimovskji, addetto commerciale russo a Roma (persona molto influente nel campo economico a Mosca), invitare a Grosseto una delegazione Commerciale russa, estendere magari questo invito alla Prodintorg (che è l'organizzazione che cura import ed esport di tutto il settore zootecnico sovietico) durante la settimana ippica maremmana, inviare nuovamente una delegazione commerciale a Mosca (bastano 2-3 persone) almeno un paio di volte all'anno per seguire le pratiche già iniziate, programmare un piano di sviluppo e di investimento di almeno 2 anni perchè a detta di tutti gli esperti sono il minimo che occorre per poter entrare nel mercato sovietico, il quale, non dimentichiamolo, una volta acquisito anche in piccolissima percentuale, potrebbe risolvere molti dei problemi occupazionali della nostra provincia.

Concludendo, ho affermato che ritengo estremamente positiva questa iniziativa e di questo ne va merito alla Camera di Commercio ed agli Enti Locali, ma reputo che sarà stato uno sforzo vano se, nel prossimo futuro, non sarà alimentato e seguito con quelle iniziative a cui sopra ho accennato.

MARIO MENCARELLI

la maggior parte dei nostri comuni alle prese con i nuovi piani in sostituzione di quelli scaduti

I primi mesi del 1978 hanno visto riportare all'attualità gli annosi, gravi problemi del nostro commercio dalla quasi simultanea pubblicazione di molte analisi e proposte di studiosi ed esperti, sindacati ed organismi cooperativi, amministrativi o politici.

Si è così aperto un dibattito di grande interesse sulla validità della legge 426 ed in particolare sui piani commerciali che taluni ritengono essersi rivelati strumenti non di ammodernamento dell'apparato distributivo, ma di cristallizzazione corporativa della sua pletorica e costosa inefficienza.

Il dibattito appare di notevole attualità anche per la nostra Provincia nella quale (V. tabella) tra il 1978 e il 1980, la maggior parte dei comuni dovrà provvedere ad adottare un nuovo piano in sostituzione di quello scaduto.

ai comuni la palla rovente dei piani commerciali

Provincia di Grosseto

Piani di sviluppo e di adeguamento della rete distributiva

Comuni	Data di adozione	Data di scadenza
ARCIDOSSO	17.7.1978	Del. sospesa dal C.R.C. con decisione del 3.8.1978. Il comune non ha ancora risposto ai chiarimenti richiesti
CAMPAGNATICO	26.9.1974	scaduto
CAPALBIO	18.3.1976	marzo 1980
CASTELDELPIANO	7.2.1976	febbraio 1980
CASTELL'AZZARA	24.11.1974	novembre 1978
CASTIGLIONE DELLA PESCAIA	3.4.1976	aprile 1980
CINIGIANO	18.1.1975	gennaio 1979
CIVITELLA PAGANICO	27.6.1974	scaduto
FOLLONICA	24.3.1973	scaduto
GAVORRANO	10.12.1976	dicembre 1970
GROSSETO	11.12.1973	scaduto
ISOLA DEL GIGLIO	24.4.1975	aprile 1979
MAGLIANO IN TOSCANA	29.1.1976	gennaio 1980
MANCIANO	26.6.1974	scaduto
MASSA MARITTIMA	6.3.1976	marzo 1980
MONTE ARGENTARIO	15.3.1974	scaduto
MONTEROTONDO MARITTIMO	6.7 1974	scaduto
MONTIERI	21.8.1974	scaduto
ORBETELLO	30.6.1975	giugno 1979
PITIGLIANO	30.12.1975	dicembre 1979
ROCCALBEGNA	5.3.1976	marzo 1980
ROCCASTRADA	6.11.1976	Del. sospesa dal C.R.C. con decisione del 2.3.1976. Il comune non ha ancora risposto ai chiarimenti richiesti
SANTA FIORA	19.4.1975	aprile 1979
SCANSANO	23.11.1974	novembre 1978
SCARLINO	10.3.1974	scaduto
SEGGIANO	9.2.1976	febbraio 1980
SEMPRONIANO	13.12.1974	dicembre 1978
SORANO	26.2.1975	febbraio 1979

E' un'occasione da cogliere per far compiere un salto di qualità alla programmazione del settore distributivo.

Occorrerà perciò evitare che l'adozione dei nuovi piani si traduca in meri adempimenti burocratici per non rischiare che agli

annosi problemi che affliggono il commercio si aggiungano quelli di una regolamentazione eccessivamente rigida e vincolistica che crei difficoltà ad iniziative di riorganizzazione e blocchi i processi di sviluppo e di ristrutturazione danneggiando, così, proprio quei commercianti che dovrebbero essere privilegiati. Quei commercianti, cioè, in possesso di una certa vitalità imprenditoriale che vorrebbero sviluppare la propria attività in senso moderno realizzando ampliamenti, ristrutturazioni e trasferimenti degli esercizi.

Tra non molto saranno disponibili i dati dell'indagine provinciale sulla consistenza della rete distributiva effettuata nel 1977 ed il loro confronto con quelli dell'indagine effettuata nel 1973 ci darà la mappa delle modificazioni che sono intervenute nel settore ed elementi di base certi per sviluppare la pianificazione per il prossimo quadriennio. Sottovalutare l'utilità dei dati che potrebbero emergere dall'indagine, sia per quanto riguarda l'area comunale che l'intero campo di osservazione provinciale, è un errore che gli amministratori dovrebbero cercare di evitare.

Per questo ci ha un po' sorpresi il fatto che il Comune di Grosseto abbia adottato il 9 u.s. il nuovo piano senza attendere i risultati dell'indagine e basandosi su elementi e calcoli della cui validità è lecito dubitare.

Basti solo pensare, ad esempio, che il nuovo piano adottato parte dalla situazione 1976 per giungere, con i calcoli e le proiezioni per fissare i contingenti, al 1980, mentre l'arco di validità del piano sarà 1978 - 1982.

E questo è tanto più preoccupante dal momento che, come è noto, Grosseto rappresenta un'area di gravitazione dell'intero commercio provinciale e quindi scelte frettolose a livello comunale rischiano di indurre effetti negativi sull'intera rete distributiva maremmana.

L'osservazione c'introduce sulla necessità di conferire ai piani una dimensione territoriale superiore a quella dei limiti amministrativi comunali; l'integrazione funzionale a livello intercomunale,

al fine di procurarsi un maggior grado di « attrezzatura urbana » compatibile soltanto sulla base di una maggiore dimensione demografica è, del resto, oggi una tendenza verso la quale si sta orientando la stessa tecnica della pianificazione territoriale. In questa direzione un ruolo molto importante potrà essere giocato dalle comunità montane, anche se nel passato non vi hanno mostrato soverchia attenzione.

Nella nostra Provincia solo tre comuni, infatti, si fecero carico del problema in sede di adozione dei primi piani (Arcidosso, Santa Fiora e Casteldelpiano) prospettando un'interessante ipotesi di programma sub-comprensoriale che, logicamente, avrebbe dovuto essere adottata immediatamente e contestualmente dalle tre amministrazioni comunali per avere lo stesso arco di validità. Viceversa S. Fiora lo adottò nel 1975, Casteldelpiano nel 1976 e Arcidosso nel luglio di quest'anno con il risultato che un piano intercomunale pensato dai tecnici per il quadriennio 1974-1978 avrà validità nel primo comune dal 1975 al 1979, nel secondo dal 1976 al 1980 e, nel terzo, dal 1978 al 1982.

Il fatto fa sorgere anche un problema giuridico non secondario in ordine alla legittimità delle deliberazioni adottate nella forma anzidetta, sicuramente eccepibili sotto il profilo dell'eccesso di potere, e di cui il Comitato regionale di controllo dovrà farsi carico se tali esperienze di collaborazione intercomunale in questa seconda fase, com'è auspicabile, verranno ripetute.

Comunque, se lo sperimentalismo ed una certa dose di improvvisazione con cui furono adottati molti piani negli anni 1973-1974 derivava, ed in parte era giustificato, dalla mancanza di esperienza in materia, oggi è d'obbligo una riflessione critica su quanto è stato fatto per cercare di non ripetere gli errori passati e, viceversa, impostare, sull'esperienza di un quadriennio, una più valida ed efficace proposta di pianificazione.

Una riflessione che deve riguardare i cardini su cui sono stati impostati i piani e la loro rispondenza agli obiettivi prefissati; una riflessione, quindi, che non può non toccare il meccanismo del contingente, le superfici minime, i rapporti tra piani commerciali e strumenti urbanistici.

Il meccanismo del contingente

« Limitare lo sviluppo — è stato scritto (1) — delle nuove forme distributive all'aumento dei consumi significa creare un ombrello protettivo sulla quota di mercato dei distributori tradizionali che così sono garantiti dalla concorrenza ».

La rigida pianificazione dello sviluppo delle varie forme distributive, secondo rapporti quantitativi prefissati e nell'ambito dell' aumento dei consumi affossa, infatti, la competizione nel commercio perchè impedisce il funzionamento dei meccanismi in cui essa si esprime. Non essendovi spazio per competere, le stesse nuove forme distributive cessano lo stato di aggressività che aveva caratterizzato la loro fase di entrata e di sviluppo ed accettano una politica di sfruttamento passivo del mercato in tacito accordo col dettaglio tradizionale. A tale proposito è sufficiente riflettere sull'evoluzione e sulla progressiva perdita di aggressività competitiva a Grosseto dell'Ente comunale di consumo, della Coop. e della Standa.

Come esempio clamoroso di tale processo di assimilazione possiamo ricordare che nella primavera scorsa le associazioni di categoria concordarono un prezzo del pane al consumo in pezzatura da 200/500 gr. di L. 560 al Kg.; un prezzo cioè di ben 100 lire superiore a quello fino ad allora praticato per quella pezzatura e di ben 210 lire superiore a quello in pezzatura da oltre 500 gr. bloccato dal Comitato provinciale dei prezzi. Si trattava di un evidente caso di ritorsione nei confronti del C.P.P. accusato dai panificatori di ritardare pretestuosamente l'aumento di 50 lire del prezzo del pane vincolato. Ma le tre organizzazioni si allinearono immediatamente ponendo così in vendita un bene di prima necessità, quale il pane, con un margine lordo superiore al 20% in perfetta sintonia con il dettaglio tradizionale. Il meccanismo del mercato, pur in presenza di organismi aventi per fine istituzionale un ruolo sociale e di contenimento dei prezzi, non aveva perciò funzionato, a dimostrazione che le varie componenti, paghe dei loro spazi, non sostenevano più un ruolo concorrenziale attivo.

Organizzazioni diverse e con diversi fini, dunque, che hanno percorso, seppure con tempi più o meno lunghi, la stessa strada, al termine della quale si sono trovate assimilate passivamente al mercato avendo ormai perduto la capacità di competizione attiva che aveva caratterizzato la loro entrata.

E' anche vero, però, che la libertà di accesso al mercato, lungi dal portare all'equilibrio tra domanda e offerta, aveva provocato nel settore un eccesso di concorrenza con quegli effetti negativi sul livello dei prezzi che tutti conosciamo.

Sicchè il sistema del contingente deve essere visto in funzione correttiva dei guasti che può provocare un accesso, per così dire, « selvaggio » senza cadere, però, nel blocco totale che impedisce completamente ad energie nuove e fresche di inserirsi in funzione stimolante e competiva sul mercato.

Di conseguenza la normativa di piano dovrà provvedere, al fine di evitare gli effetti paralizzanti e distorsivi di un blocco totale degli

accanto, superfici autorizzabili riservate esclusivamente a nuove iniziative, in maniera da impedire che le eventuali disponibilità fissate dal contingente vengano completamente «mangiate» dagli ampliamenti dei punti di vendita esistenti.

In tal modo, non impedendo, ma regolando l'ingresso di nuove forze sul mercato, e quindi la competizione attiva, si colpiscono le posizioni di rendita e si stimola quella efficienza del mercato nel suo complesso a cui è direttamente legato l'interesse del consumatore. L'obiettivo principale, infatti, deve essere un mercato effi-

1) A. Spranzi — F. Carpanelli, Esperienze di pianificazione commerciale a livello intercomunale, Parma, Aprile 1978.

ciente, cioè competitivo, nella considerazione che se il mercato è efficiente anche le imprese saranno costrette ad esserlo o ne verranno espulse. Mentre, com'è noto, non è vero il contrario e quindi un piano che rovesciasse l'obiettivo puntando all'efficienza dell'impresa e perdendo così di vista quella complessiva del mercato rischierebbe di perpetuare posizioni di rendita e di creare ulteriori situazioni di privilegio. Ed invano i consumatori ricercherebbero i vantaggi di una riguadagnata efficienza dell'impresa, trasferiti sul prezzo.

Superfici minime

Contemporaneamente alla determinazione della superficie globale massima di vendita (contingente) il piano di sviluppo e adeguamento della rete distributiva, può determinare, per i vari settori merceologici, la superficie minima dei locali adibiti alla vendita.

Si tratta dello strumento più caratteristico del piano commerciale, ma che va adoperato in maniera razionale e consapevole onde non correre il rischio che diventi un'ulteriore difficoltà per l'attività distributiva se non addirittura, un'ingiusta ed insuperabile preclusione.

Certe euforiche imposizioni di limiti minimi di superficie pur se espressi con il lodevole intento di realizzare rapidamente gli obiettivi del piano, presentano, infatti, alcuni aspetti pericolosi che è opportuno evidenziare:

1° — L'operatore, nel momento in cui decide l'apertura di un nuovo punto di vendita dovrà preoccuparsi di ricercare uno o più locali che presentino contemporaneamente caratteristiche posizionali valide sotto il profilo commerciale e superfici non inferiori ai minimi stabiliti. Questa ricerca, ovviamente, restringe il campo dell'offerta di immobili idonei con naturale aumento del loro valore, conseguenza questa suscettibile di comportare appesantimenti dei costi di gestione dell'impresa commerciale. Un risultato, pertanto, esattamente contrario all'obiettivo che si intenderebbe raggiungere con l'istituzione dei minimi.

2° — La domanda di immobili a destinazione commerciale con superfici prossime ai valori medi odierni (18 - 20 mq.) risulterebbe sensibilmente ridotta. Si constaterebbe, così, il verificarsi di un fenomeno assai negativo: nell'interno delle zone urbane di più antica formazione (si pensi a Massa Marittima, Pitigliano, S. Fiora, Arcidosso, Orbetello e allo stesso Grosseto) dove più difficilmente si incontrano locali sufficientemente ampi, diminuirebbero sensibilmente le possibilità di installazione di unità commerciali e ciò costituirebbe un pesante disincentivo alla rivalutazione del centro storico attraverso l'azione della parte più qualificata del settore terziario.

3° — In certe realtà consolidate nei secoli, la norma rischierebbe di produrre un danno certo ai commercianti esistenti per l'abbattimento del valore di avviamento dei loro negozi, senza raggiungere gli scopi per i quali è stata istituita a causa dell'obiettiva impossibilità di modificare il dato urbanistico.

A ciò si aggiungono, sul piano concreto, le scelte di alcuni comuni in ordine alle superfici minime scelte, che non sembrano legate ad alcun parametro razionale specie in ordine alle tabelle merceologiche non contingentate. Che senso logico può avere, infatti, fissare in 150 mq. la superficie minima della tabella XII? E' probabilmente poco per un commerciante di mobili, ma troppo per un rivenditore di articoli casalinghi; è forse poco per chi intendesse utilizzare l'intera gamma merceologica notoriamente molto vasta consentita dalla tabella, ma sicuramente troppo per chi di tale gamma intendesse vendere solo dischi e musicassette. Non bisogna mai dimenticare, infatti, che l'autorizzazione amministrativa non obbliga a vendere tutti i prodotti in essa specificati e l'imprenditore in completa autonomia può scegliere di trattare solo gli articoli che ritiene più interessanti per la propria clientela. Di esempi analoghi, comunque, se ne potrebbe citare a decine per dimostrare come sia necessario porsi di fronte all'utilizzazione di tale strumento con la massima prudenza per non rischiare di imporre vincoli che invece di spingere all'ammodernamento, possono creare costi aggiuntivi non necessari alle imprese commerciali inducendo ulteriori effetti negativi nel circuito economico: effetti negativi che verrebbero pagati principalmente dal consumatore. Senza contare poi che, anche sul piano giuridico, decisioni del genere non rigorosamente motivate, potrebbero essere impugnate dagli interessati, penalizzati nell'avviamento commerciale se vecchi commercianti, o nella libertà d'impresa se intenzionati a diventarlo, eccependo l'eccesso di potere dell'ente pubblico.

Queste considerazioni ci portano a concludere sottolineando l'esigenza di imporre limiti di superficie solo leggermente restrittivi nelle zone dove il dato urbanistico è già consolidato per evitare che, in definitiva, l'alterazione di modello di mercato di immobili a destinazione commerciale conduca a risultati diametralmente opposti a quelli che con il piano si intenderebbe perseguire.

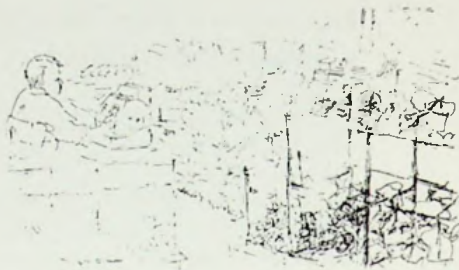
Limiti minimi più restrittivi per ottenere la destinazione d'uso commerciale, potrebbero essere invece stabiliti per le zone di espansione di piano regolatore con apposite norme da inserire nel regolamento edilizio.

Rapporti fra piani commerciali e strumenti urbanistici

La pianificazione per settori (commercio, trasporti, servizi sociali, attrezzature turistiche, ecc.) costituisce un'esigenza operativa per poter giungere ad una conoscenza della realtà più analitica e per individuare normative specifiche di settori che contribuiscano a dare contenuti alla normativa di carattere generale più rispondenti alle reali esigenze.

Tale tipo di pianificazione deve tuttavia raccordarsi con gli altri momenti programmatori per settori che, nell'insieme, debbono concorrere a definire un organico disegno dello sviluppo socio economico ed urbanistico avente come riferimento il piano regolatore generale.

Il piano commerciale, pertanto, non deve essere riguardato come uno strumento utile soltanto a concedere o negare autorizzazioni all'apertura di nuovi punti di vendita, ma piuttosto come strumento per la definizione di contenuti politico-programmatici relativi sì, al settore specifico, ma inseriti ed integrati in un disegno organico più ampio e coerente. Ciò anche al fine di non creare assurde incompatibilità e contraddizioni tra i diversi strumenti di programmazione.

A tale proposito è rimasto famoso, come esempio emblematico di contraddizione programmatica — e credo valga la pena ricordarlo per la risonanza che ebbe — quanto accadde al Comune di Grosseto qualche anno fa. Il Comune che aveva rilasciato una licenza edilizia per la costruzione di un grosso complesso comprendente anche un grande magazzino aveva invece stabilito, in sede di piano commerciale, che nell'area in cui era inserito il costruendo complesso non dovesse esercitarsi il commercio. Che dire poi del fatto di rilasciare la destinazione d'uso commerciale a locali di qualsiasi dimensione stabilendo poi, in sede di piano delle attività distributive, che solo quei locali al di sopra di certe superfici minime possono essere utilizzati come punti di vendita?

Bastano questi pochi esempi, credo, a dimostrare l'assoluta esigenza di un coordinamento tra le scelte relative al settore commerciale con le più generali previsioni urbanistiche; coordinamento del resto imposto dalla stessa legge 426, ma che, almeno nella nostra Provincia, nella prima esperienza pianificatoria della rete distributiva è stato sottovalutato, per non dire, addirittura ignorato.

Contemporaneamente all'adozione dei nuovi piani del commercio sarà quindi opportuno analizzare compiutamente i problemi emergenti dal confronto con le scelte effettuate in sede di programmazione urbanistica per individuare i punti di raccordo che dovranno necessariamente tradursi in varianti di destinazione d'uso e normative.

Con queste sparse considerazioni non si ritiene, ovviamente, di aver esaurito la complessa tematica che sta alla base dei piani di sviluppo e di adeguamento, ma si è inteso soltanto introdurre un discorso che dovrà essere molto più ampiamente sviluppato. Un discorso inteso ad approfondire criticamente i problemi trattati e che dovrà essere volto anche ad analizzare quei temi, quali ad esempio, gli obiettivi dei piani, la zonizzazione, l'intervento della Regione, le modificazioni delle tabelle merceologiche, il ruolo del commercio ambulante, e la protezione del consumatore, che, per esigenze di spazio, sono stati appena sorvolati o addirittura ignorati.

UMBERTO CORSI

di NERIO MAESTRELLI

Nel contesto generale di crisi che in questi ultimi anni si è aggravata sempre più investendo le strutture produttive del paese e che, naturalmente, ha fatto sentire riflessi negativi anche nella nostra provincia, un dato interessante emerge per il comparto provinciale artigiano che ha continuato a registrare espansione. Il dato conferma che l' artigianato, in una zona prevalentemente agricola e con poche industrie vere e proprie come la nostra provincia, rappresenta un settore di rilevante presenza nonchè di buona potenzialità ove si tengano d'occhio le evoluzioni degli altri comparti provinciali della nostra Regione. Infatti, il numero delle imprese iscritte al 31.12.1977 confrontato con quello al 31.12.1974 dà che solo in quattro provincie (Arezzo, Grosseto, Massa Carrara e Lucca) il comparto è aumentato, mentre Grosseto ha la più alta percentuale (2,879) di aumento tra il 1976 ed il 1977.

Possiamo, dunque, affermare che il settore ha svolto un preciso ruolo nell'evitare un'

gli artigiani sfidano la crisi

emigrazione comportante un impoverimento della popolazione produttiva o l'ingrossamento delle frange di disoccupazione.

Il dato, abbastanza confortante nell'insieme, fornisce viceversa elementi di preoccupazione se viene esaminato nelle sue disaggregazioni di attività e territoriali. Le tabelle che pubblichiamo — ricavate dall'Albo delle imprese artigiane tenuto a norma della legge 25.7.1956, n. 860 — testimoniano come la crescita del settore è affidata quasi esclusivamente al comparto dell'edilizia e delle attività ad essa strettamente collegate e come, analizzando per comprensori omogenei, si delineino notevoli disparità nella presenza artigiana sul territorio della provincia.

Tab. I - Incidenza percentuale delle imprese di edilizia e finitura ambienti sul totale delle imprese iscrite nell'albo.

ANNI	PERCENTUALI
1957	7,32%
1962	10,50%
1967	13,61%
1972	17,95%
1977	21,73%
6/1978	22,19%

Tab. II - Incidenza percentuale e numero assoluto delle imprese di edilizia - finitura ambienti e delle attività collegate sul totale delle imprese iscritte.

ATTIVITA'	ANNO 1967	ANNO 1972	GIUGNO 1978
Edilizia e finitura ambienti	13,61% (634)	17,95% (932)	22,19% (1.216)
Impiantistica elettrica termoidraulica - movimenti terra e opere specializzate	2,47% (115)	4,89% (254)	8,70% (477)

Tab. III - Variazioni assolute e percentuali al 1972 e 1977 sul 1967 del numero delle imprese per comprensori.

COMPRENSORI	ANNO 1967	ANNO 1972 + — %	ANNO 1977 + — %
AMIATINO	522	506 (— 3,06)	489 (— 6,32)
MINERARIO	643	913 (+ 0,44)	580 (— 9,79)
COLLINARE INTERNO	909	651 (+ 1,24)	854 (— 6,05)
COSTIERO	2577	3121 (+21,10)	3436 (+33,33)

Comunicati

L'ing. Wladimir Salimovskji in Maremma

Per mettere a punto il programma della visita in Unione Sovietica della delegazione grossetana alla Fiera Selkhozteknikà 78 di Mosca, la Camera di Commercio ha ricevuto la gradita visita dell'ing. Wladimir Salimovskji, Presidente della Rappresentanza commerciale dell'U.R.S.S. in Italia.

Questo numero dell'Informatore contiene un articolo di Mario Mencarelli, dal quale il lettore può rilevare i risultati conseguiti a Mosca dalla nostra delegazione commerciale, che puntualmente ha partecipato alla Fiera Selkhozteknikà 78.

l'ing. wladimir salimovskji tra il presidente giusti e il segretario del rappresentante sovietico

Vini da tavola con indicazione geografica

Il D.M. 21 Dicembre 1977 all'art. 17 prevede che i produttori di uve singoli o associati — sia che provvedano direttamente alla vinificazione, sia che vendano le uve in quanto tali — sono tenuti a presentare apposita dichiarazione alla Camera di Commercio qualora intendano destinare le dette uve alla produzione di VINI DA TAVOLA CON INDICAZIONE GEOGRAFICA.

La denuncia di cui sopra deve essere effettuata entro il 29 Novembre prossimo e contenere gli estremi riferiti al Comune ove sono situati i terreni vitati, la superficie vitata, il nome del vitigno, la quantità delle uve e l'indicazione geografica prescelta.

In particolare, il Ministero dell'Agricoltura e delle Foreste, con circolare n. 23 dell'11.10.1978, precisa:

a) l'indicazione geografica che si intende utilizzare preclude la possibilità di utilizzare successivamente una indicazione concernente una zona di produzione più ristretta;

b) il luogo dove le uve vengono vinificate non ha rilevanza per l' utilizzazione dell'indicazione geografica;

c) la quantità di uve dichiarate può comprendere l'intera produzione o una sua parte;

d) non è consentito utilizzare due o più diverse indicazioni geografiche per le uve prodotte negli stessi terreni vitati. Ugualmente non si devono presentare dichiarazioni per rivendicare l'uso di indicazioni geografiche per le uve provenienti da terreni vitati iscritti agli Albi dei vigneti.

BIBLIOTECA

STUDI E RICERCHE

Rapporto sullo stato di attuazione dei programmi ai sensi della legge 2.5.1976, n. 183

Ed. Cassa per il Mezzogiorno - 1978
Volumi 3 più relazione

Prof. Enzo Di Cocco, Prof. Enzo Giorgi, Prof. Francesco Lechi, Prof. Andrea Panattoni, Dott. Roberto Volpi

Guida ai piani zonali

Ed. Centro Studi Agricoli
Borgo a Mozzano - pagg. 286

Camera di Commercio di Grosseto

Il Cavallo Maremmano

di Anna Maria Savio e Giuseppe Conforti
Cento anni di storia del cavallo che insieme all'uomo si è trasformato con la Maremma - pagg. 164

Camera di Commercio di Grosseto

La disciplina del commercio

di Umberto Corsi
Testo coordinato, aggiornato al 1° giugno 1978 con le circolari e le principali risoluzioni ministeriali in nota ai singoli articoli - pagg. 164

S. Garibba e S. Vaccà

Il controllo sociale dell'energia nucleare in Italia

Ed. Franco Angeli - pagg. 168

Camera di Commercio di Taranto

Scuola e Società

Atti del seminario di studi dal 28 febbraio al 23 marzo 1977, per i docenti delle scuole medie superiori della Provincia - pagg. 367

STUDI SOCIALI

Aree pedonali attrezzate per il rinnovo della città

Ed. Cesdit 1978 - pagg. 280

CECA - CEE - EURATOM

Rapporto sull'evoluzione della situazione sociale nelle Comunità nel 1977

Bruxelles 1978 - pagg. 224

REGIONE TOSCANA

Leggi e Regolamenti della Regione Toscana

anno 1977 - Firenze Tipo-Lito Nuova Grafica Fiorentina - pagg. 638

Raccolta decreti del Presidente della Giunta Regionale

anno 1974 - volumi 4

STATISTICA

Unione Italiana Camere di Commercio

I conti economici Regionali 1976

Ed. Franco Angeli 1978 - pagg. 231

Statistica del Turismo

Ed. Enit 1978 - Annuario 1976

EMEROTECA

ISFOL - Roma

Occupazione giovanile in Europa

Provvedimenti adottati in Francia, Gran Bretagna, Irlanda, Repubblica Federale Tedesca, in favore dei giovani
Quaderno n. 50 - aprile 1978 - pagg. 209

ISFOL - Roma

Spesa pubblica per formazione professionale in Italia

Quaderno n. 52 - giugno 1978 - pagg. 149

Franco Passacantando

Effetti delle politiche di controllo diretto del credito sui tassi di interesse

da «Rivista di Politica Economica» febbraio 1978

Alberto Campolongo

Equo canone in termini reali

da «Mondo Economico» n. 40 del 14.10.78